



AVERTISSEMENT

Ce document est le fruit d'un long travail approuvé par le jury de soutenance et mis à disposition de l'ensemble de la communauté universitaire élargie.

Il est soumis à la propriété intellectuelle de l'auteur. Ceci implique une obligation de citation et de référencement lors de l'utilisation de ce document.

D'autre part, toute contrefaçon, plagiat, reproduction illicite encourt une poursuite pénale.

Contact : ddoc-theses-contact@univ-lorraine.fr

LIENS

Code de la Propriété Intellectuelle. articles L 122. 4

Code de la Propriété Intellectuelle. articles L 335.2- L 335.10

http://www.cfcopies.com/V2/leg/leg_droi.php

<http://www.culture.gouv.fr/culture/infos-pratiques/droits/protection.htm>

THESE

Doctorat Psychologie

Josy JACOBY

Le langage de la volonté

Conceptualisation des actes de parole comme expressions volitives corporelles

Directeur de thèse :

Pr. Alain TROGNON

Membres du jury :

Bernard ANDRIEU, Professeur d'épistémologie du corps et des pratiques corporelles, Université Nancy 1

Alain BLANCHET, rapporteur, Professeur de psychopathologie clinique, Université Paris 8

Jean-Marc COLLETTA, rapporteur, Professeur de sciences du langage, Université Grenoble 3

Didier DESOR, Professeur de neurosciences et d'éthologie, Université Nancy 1

Alain TROGNON, Professeur de psychologie sociale, Université Nancy 2

Denis VERNANT, Professeur de philosophie du langage et de la logique, Université Grenoble 2

Invitée : **Cathy HECHNER**, Professeur d'éducation physique et sportive, enseignante d'expression corporelle, SIUAP / Université Nancy 1

LE LANGAGE DE LA VOLONTE

Conceptualisation des actes de parole comme expressions volitives corporelles

THE LANGUAGE OF THE WILL

Conceiving Speech Acts as Volitive Expressions of the Body

Josy Jacoby 2005-2011

Photos : Camille George, Josy Jacoby, Monique Jacoby, Joffrey Mougel, Laurent Mougel.

Dessins : l'auteur.

InterPsy

Laboratoire de Psychologie de l'Interaction et des Relations Intersubjectives

23, boulevard Albert 1^{er}

BP 3397

54015 Nancy Cedex

France

Résumé : Cette thèse est un travail de conceptualisation transdisciplinaire. Elle développe une théorie générale de la volonté et des actes de langage. Une approche pragmatique conative est proposée pour rendre compte des aspects dynamiques des comportements de communication. Articulant biologie de l'évolution et philosophie du langage, elle prend le point de vue du corps sur l'usage du langage. La volonté est l'avidité de vivre du corps avant de devenir pouvoir mental. Les émotions, telles qu'elles sont exprimées, parlent automatiquement et couramment le langage de la volonté. La joie dit « oui, je veux bien » et la tristesse dit « non, je ne veux pas ». Voici que les actes de parole prennent corps. Les mouvements expressifs du corps et de la voix sont conçus comme actes de langage corporels, communiquant implicitement nos désirs et nos engagements, donnant ainsi de la force à la parole. Les actes de langage verbaux – déclarations, offres, demandes, etc. – sont considérés comme des ramifications des actes de langage corporels primaires, précisant à leur tour comment et ce qui est voulu ou non. L'argumentation s'appuie sur des travaux empiriques issus de plusieurs disciplines : éthologie humaine et animale, neurosciences affectives et volitives, psychologie des émotions, psychologie sociale de la motivation. Quelques références sont faites aux arts dramatiques et une philosophie du corps et de la volonté relie l'ensemble de la thèse. La conceptualisation débouche sur un modèle dimensionnel illustré qui catégorise un grand nombre d'actes de langage corporels et verbaux. A partir de ce modèle se laissent combiner les actes de parole comme expressions volitives corporelles.

Mots clés : volonté, émotions, évolution, corps humain, expression corporelle, actes de langage.

Summary : This thesis is a transdisciplinary conceptual work. It develops a general theory of will and language acts. A conative pragmatic approach is proposed in order to account for the dynamic aspects of communicative behavior. Articulating evolutionary biology and philosophy of language, it takes the body's point of view on the use of language. The will is the body's eagerness to live before it becomes mental power. Emotions, as they are expressed, automatically and fluently speak the language of the will. Joy says « yes I want to » and sorrow says « no I don't want to ». Here is where speech acts take shape. The expressive movements of body and voice are conceived as body language acts, communicating implicitly our desires and commitments, thus giving force to speech. Verbal language acts – declarations, demands, offers, etc. – are considered as ramifications of the prior body language acts, precisising in their turn how and what, or not, is wanted. Arguing is based upon empirical works from several disciplines: human and animal ethology, affective and volitive neuroscience, psychology of emotions, social psychology of motivation. Some references are made to dramatic arts and a philosophy of the body and the will links the whole thesis together. The conceptualization leads to an illustrated dimensional model which categorizes a great number of both body and verbal language acts. From this model onward speech acts as volitive expressions of the body can be obtained by combination.

Key words : will, emotions, evolution, human body, body language, speech acts.

A la mémoire d'Arthur Schopenhauer (1788 – 1860)

REMERCIEMENTS

Au bout de six années de travail sur un sujet qui m'a passionné, je regarde en arrière et je vois défiler les visages des personnes qui m'ont apporté le soutien, l'aide et l'inspiration nécessaires à l'accomplissement de cette œuvre. Je pense aux personnes qui ont motivé ma volonté, à celles qui ont rendu possible le déroulement du travail, dans ses conditions matérielles, institutionnelles et intellectuelles, et à la nuit qui porte conseil. Certaines personnes apparaissent évidemment plus nettement que d'autres : ce sont celles que je nomme ici. Mais toutes ont été pour quelque chose, aussi celles que j'ai pu oublier. J'exprime ma gratitude aux personnes suivantes :

Le professeur Alain Trognon, mon directeur de thèse, qui m'a fait découvrir la pragmatique et la théorie des actes de langage, pour m'avoir laissé choisir librement mon sujet, pour sa compréhension, sa confiance et ses conseils toujours présents, qui m'ont permis de développer mes idées au fil des années jusqu'à leur aboutissement.

Messieurs Bernard Andrieu, Alain Blanchet, Jean-Marc Colletta, Didier Desor et Denis Vernant pour avoir accepté d'évaluer mon travail, Madame Cathy Hechner pour avoir accepté d'assister au jury.

Madame Nicole Dubois et l'Ecole Doctorale « Langages, Temps, Sociétés » pour m'avoir accordé les années académiques nécessaires pour accomplir ce long travail.

Monsieur Michel Musiol et le Laboratoire de Psychologie de l'Interaction et des Relations Intersubjectives.

Joffrey Mougel, qui m'a accompagné tout au long de ce travail, pour notre immersion dans le sujet, les photos, les mises en scène, ses conseils, nos discussions et nos rondes transcendantes autour des distributeurs de cappuccino.

Sandro Ontano au « Lykaion » de Berchem pour son inspiration, nos discussions philosophiques et autres prosopopées schopenhaueriennes.

Khalid Alkabra pour son approche critique et nos discussions épistémologiques.

Ma mère et ma sœur pour leur fort soutien.

Rachid Ait-Ladham, Camille George, Nicolas Hatte, Soraya Khelifa, Raphael Marche, Laurent Mougel, Monsieur Jean-Claude Prêcheur, Eric Rativet, Remus Titiriga.

Toutes les personnes avec qui j'ai eu des conversations mémorables, qui ont inspiré ce travail sans le savoir, et qui n'ont pas à hésiter à se reconnaître.

TABLE DES MATIERES

TABLE DES MATIERES	9
TABLE DES FIGURES	17
INTRODUCTION	19
CHAPITRE I : EPISTEMOLOGIE	25
I.1. La pragmatique conative	27
I.2. Problématique et thèse	32
I.2.1. Comment rendre compte de la volonté dans la communication ? La scène du sel.	32
I.2.2. Le concept du langage de la volonté	34
I.3. La conceptualisation pluridisciplinaire	37
I.4. Prémisses théoriques	43
I.4.1. Généralités	43
I.4.2. La philosophie de la volonté d'Arthur Schopenhauer	44
I.4.3. La théorie de l'évolution et l'approche socio-fonctionnelle des émotions	52
I.4.4. La théorie des actes de langage	55
CHAPITRE II : LA VOLONTE CORPORELLE	63
II.1. La distinction entre volonté et cognition	65
II. 2. La volonté de vivre du corps	70
II.2.1. La volonté de vivre avant la conscience	70
II.2.2. Evolution et développement de la volonté de vivre	75
II.2.3. Besoins et envies : vouloir toujours	82
II.3. Volonté instinctive-émotionnelle et volonté intentionnelle	87
II.3.1. La nature émotionnelle de la volonté	87
II.3.2. La volonté instinctive-émotionnelle	92
II.3.3. La volonté intentionnelle	96
II.3.4. L'autovolontaire et l'egovolontaire	97
II.3.5. La volonté dans le corps et dans l'esprit	100
II.3.6. Le cerveau volitif-émotionnel	106
II.4. La volition	115
II.4.1. Stimulation et motivation	115
II.4.2. Le primat de la volonté instinctive-émotionnelle dans la volition	122
II.4.3. La volition inconsciente	131
II.5. Le volontariat de l'action	143
II.5.1. La distinction entre volition et fonction	143
II.5.2. Actes volontaires, involontaires et non-volontaires	144
II.6. Les dimensions émotionnelles de la volonté	150
II.6.1. Introduction	150
II.6.2. La dimension d'activation de la volonté	150

II.6.3. Dimensions horizontale et verticale de l'aspiration de la volonté	151
II.6.4. Instincts et émotions de base	159
II.6.5. Entre aspirer et atteindre	160
II.6.6. La domination	163
II.6.7. La soumission	164
II.6.8. L'appréciation	165
II.6.9. L'appréciation dominante	167
II.6.10. L'appréciation soumise	168
II.6.11. La dépréciation	170
II.6.12. La dépréciation dominante	171
II.6.13. La dépréciation soumise	172
II.6.14. Vue d'ensemble sur les mouvements de la volonté	173
II.7. Liberté de la volonté et nécessité de l'action	176
CHAPITRE III : LE LANGAGE DE LA VOLONTE	179
III.1. Langage et communication	181
III.2. L'inscription corporelle de la communication	186
III.2.1. Le lien entre perception et action	186
III.2.2. Synchronie interactionnelle et imitation inconsciente	191
III.2.3. L'action comme point de départ et d'arrivée de la communication	195
III.3. L'expression corporelle de la volonté	198
III.3.1. Le mouvement expressif du corps et de la voix	199
III.3.2. Les symptômes de la volonté	205
a) L'expression faciale des émotions	208
b) L'expression faciale, posturale, gestuelle, viscérale et tactile des émotions	211
c) L'expression vocale des émotions	213
d) L'expression gestuelle des intentions	216
e) Le comportement régulateur de la conversation	217
III.4. Les actes de langage corporels	219
III.4.1. Le mouvement expressif comme acte de langage corporel	219
III.4.2. Volonté communiquée et volonté de communiquer	221
III.4.3. Performatif corporel et contenu représentatif	226
III.4.4. La force de l'expression et ses vecteurs langagiers	230
a) La force de l'expression	230
b) Les vecteurs langagiers de la force expressive	232
c) La force de l'expression par types d'actes de langage	234
d) La force de l'expression par dimensions volitives	236
III.5. Les actes de langage verbaux	239
III.5.1. Les signes représentatifs de la volonté	239
III.5.2. L'illocution comme acte de langage verbal	242
III.5.3. Performatif verbal et contenu propositionnel	245
III.6. L'identification des actes de langage en contexte	248
III.7. Actes de langage authentiques, simulés et dissimulés	252
III.7.1. Introduction	252
III.7.2. La simulation	253
III.7.3. Ebruitement et authenticité	256
III.7.4. La dissimulation : le décor et son envers	259
III.7.5. Simulation organique et menteurs naturels	262

CHAPITRE IV : LES TYPES D'ACTES DE LANGAGE CORPORELS ET VERBAUX 265

IV.1. Introduction	267
IV.2. Actes de langage expressifs et expressifs-déclaratifs	269
a) S'exciter	270
b) Se calmer	272
c) Insister	272
d) Empathir	272
IV.3. Actes de langage représentatifs et assertifs	274
a) Montrer, désigner	274
b) Imiter	276
c) Illustrer	276
d) Informer, annoncer, révéler, divulguer	277
e) Décrire, détailler, énumérer, préciser	278
f) Rappeler, raconter, relater, prédire	278
g) Rapporter, citer, paraphraser	278
h) Argumenter	278
i) Introduire, conclure	278
IV.4. Actes de langage d'engagement et commissifs	279
IV.5. Actes de langage du désir et directifs	282
a) Demander	283
b) Appeler	286
c) Questionner	286
IV.6. Actes de langage coopératifs	287
IV.7. Actes de langage déclaratifs	289

CHAPITRE V : LES ACTES DE LANGAGE CORPORELS ET VERBAUX PAR DIMENSIONS VOLITIVES 293

V.1. La mélodie du vouloir	295
V.2. La structure dimensionnelle des différents degrés de force des actes de langage	303
V.3. Taxinomie des actes de langage par dimensions volitives	307
V. 4. Actes de langage de domination	310
V. 4.1. Introduction	310
V.4.2. Expressifs et expressifs-déclaratifs dominants	311
a) S'agrandir, s'élever, s'ériger, s'élargir	311
b) Parader	313
c) Exprimer la détermination	314
d) Fixer	315
e) S'affirmer	316
f) Se contenir, se ressaisir	317
g) Exprimer la domination (générique)	317
V.4.3. Représentatifs et assertifs dominants	318
a) Réclamer, prétendre, postuler	318
b) Asserter, affirmer, assurer, garantir, attester, certifier, soutenir	319
c) Prophétiser	320
V.4.4. Engagements et commissifs dominants	320

a) Affronter	320
b) Résister	321
c) Assurer, certifier	321
V.4.5. Désirs et directifs dominants	322
a) Ordonner, réclamer, revendiquer, exiger	322
b) Commander, dicter, prescrire, enjoindre, urger	323
c) Convoquer	324
d) Interroger	324
e) Instruire	324
V.4.6. Déclaratifs dominants	324
a) Ouvrir, fermer, stipuler, nommer, définir, établir, instituer, inaugurer, déléguer, décréter	324
V.5. Actes de langage de soumission	325
V.5.1. Introduction	325
V.5.2. Expressifs et expressifs-déclaratifs soumis	326
a) S'abaisser	326
b) S'incliner, se plier, fléchir	328
c) S'étonner	330
d) Exprimer la soumission (générique)	331
e) S'excuser	332
V.5.3. Représentatifs et assertifs soumis	332
a) Reconnaître, concéder, avouer	332
b) Supposer, présumer, faire une hypothèse, admettre	333
V.5.4. Engagements et commissifs soumis	334
a) Se tenir à, se conformer	334
b) Céder, abandonner, s'abandonner, se résigner	334
V.5.5. Désirs et directifs soumis	335
a) Prier, supplier, mendier, quémander	335
b) Requérir, suggérer, proposer	335
V.5.6. Déclaratifs soumis	336
a) Rétracter, abdiquer, abandonner, capituler, résigner, suspendre, ajourner	337
V.6. Actes de langage appréciatifs	338
V.6.1. Introduction	338
V.6.2. Expressifs et expressifs-déclaratifs appréciatifs	338
a) Approuver	339
b) Saluer, souhaiter la bienvenue	341
c) Trinquier	342
d) Se réjouir	342
e) S'amuser	346
f) Jouer, plaisanter	346
g) Jubiler	347
h) Se tourner vers	347
i) Sympathiser, aimer	347
j) Flirter, exprimer une envie sexuelle	349
h) Jouir	351
V.6.3. Représentatifs et assertifs appréciatifs	352
a) Affirmer, être d'accord	352
V.6.4. Engagements et commissifs appréciatifs	352
a) Promettre, offrir	352
b) Accepter, agréer	354
V.6.5. Désirs et directifs appréciatifs	354
a) Désirer	355
b) Inviter	355
c) S'intéresser, exprimer la curiosité	356
V.6.6. Déclaratifs appréciatifs	358

a) Approuver, accorder, conférer, agréer	358
V.7. Actes de langage appréciatifs-dominants	359
V.7.1. Introduction	359
V.7.2. Expressifs et expressifs-déclaratifs appréciatifs-dominants	359
a) Exprimer la fierté, se vanter	360
V.7.3. Représentatifs et assertifs appréciatifs-dominants	362
a) Vanter	362
b) Affirmer, confirmer	362
V.7.4. Engagements et commissifs appréciatifs-dominants	363
V.7.5. Désirs et directifs appréciatifs-dominants	363
a) Convoiter	363
b) Encourager	364
c) Recommander	364
d) Permettre, autoriser	364
V.7.6. Déclaratifs appréciatifs-dominants	364
a) Confirmer, ratifier	365
b) Pardonner, disculper, exonérer	365
c) Autoriser	365
d) Embaucher, recruter	365
e) Baptiser, marier, bénir	365
V.8. Actes de langage appréciatifs-soumis	366
V.8.1. Introduction	366
V.8.2. Expressifs et expressifs-déclaratifs appréciatifs-soumis	366
a) Saluer, être enchanté	367
b) Se montrer poli, respecter	368
c) Remercier	369
d) Complimenter, flatter, féliciter, congratuler	370
e) Applaudir, acclamer	370
f) S'émerveiller, admirer, être impressionné, louer	370
g) Exprimer la tendresse	371
h) Flirter timidement	372
V.8.3. Représentatifs et assertifs appréciatifs-soumis	373
a) Acquiescer	374
b) Se confier	374
V.8.4. Engagements et commissifs appréciatifs-soumis	374
a) Consentir, acquiescer	375
V.8.5. Désirs et directifs appréciatifs-soumis	375
V.8.6. Déclaratifs appréciatifs-soumis	375
a) Céder (accorder)	376
V.9. Actes de langage dépréciatifs	377
V.9.1. Introduction	377
V.9.2. Expressifs et expressifs-déclaratifs dépréciatifs	377
a) Désapprouver	378
b) Se détourner	380
c) Exprimer le dégoût	380
d) Exprimer la douleur, se plaindre	380
e) S'ennuyer	381
V.9.3. Représentatifs et assertifs dépréciatifs	382
a) Etre en désaccord, nier, dénier	382
b) Suspecter	382
V.9.4. Engagements et commissifs dépréciatifs	383
a) Renoncer, refuser, rejeter	383
V.9.5. Désirs et directifs dépréciatifs	383
a) Avertir	384

V.9.6. Déclaratifs dépréciatifs	384
a) Renoncer, désavouer, dénier, désapprouver	384
V.10. Actes de langage dépréciatifs-dominants	385
V.10.1. Introduction	385
V.10.2. Expressifs et expressifs-déclaratifs dépréciatifs-dominants	385
a) Mépriser	386
b) Se montrer impoli	387
c) Ignorer	387
d) S'énervier, se fâcher, s'enrager	387
e) Huer, siffler, insulter	389
f) Blâmer, reprocher, accuser, calomnier, diffamer, dénoncer	389
V.10.3. Représentatifs et assertifs dépréciatifs-dominants	389
a) Critiquer, différer de, objecter	389
V.10.4. Engagements et commissifs dépréciatifs-dominants	390
a) Menacer	391
V.10.5. Désirs et directifs dépréciatifs-dominants	392
a) Interdire, prohiber, proscrire	392
b) Renvoyer	392
V.10.6. Déclaratifs dépréciatifs-dominants	393
a) Maudire, condamner, damner, renvoyer, licencier, déshériter	393
V.11. Actes de langage dépréciatifs-soumis	394
V.11.1. Introduction	394
V.11.2. Expressifs et expressifs-déclaratifs dépréciatifs-soumis	394
a) S'inquiéter	395
b) Exprimer la peur	395
c) Sursauter	397
d) Exprimer la tristesse, se lamenter, déplorer	398
e) Exprimer l'embarras, la timidité	399
f) Exprimer la honte	400
V.11.3. Représentatifs et assertifs dépréciatifs-soumis :	400
a) Confesser	401
V.11.4. Engagements et commissifs dépréciatifs-soumis	401
V.11.5. Désirs et directifs dépréciatifs-soumis	401
a) Appeler à l'aide	402
b) Alerter	403
c) Implorer	403
V.11.6. Déclaratifs dépréciatifs-soumis	404
 CHAPITRE VI : LES ACTES DE PAROLE COMME EXPRESSIONS VOLITIVES CORPORELLES	 405
VI.1. Introduction	407
VI.2. La force expressive de l'illocution	410
VI.3. L'importance relative du verbal et du non-verbal dans l'acte de parole	414
VI.4. Principes de combinaison des actes de langage corporels et verbaux par types	419
VI.4.1. Introduction	419
VI.4.2. Actes de parole simples	419
VI.4.3. Actes de parole doubles et multiples	421
VI.5. Principes de combinaison des actes de langage corporels et verbaux par dimensions volitives	423
VI.5.1. Introduction	423

VI.5.2. La spécification	423
VI.5.3. Le renforcement	430
VI.5.4. La complémentarité	434
VI.5.5. La contradiction	436
VI.5.6. La duplication	439
VI.6. Pour l'analyse et la synthèse de la communication en termes d'actes de parole	444
VI.6.1. La scène de la bonne idée	444
VI.6.2. La communication comme motivation intersubjective	449
CONCLUSION	453
BIBLIOGRAPHIE	467

TABLE DES FIGURES

FIGURE I.1. La scène du sel. (1)	32
FIGURE I.2. La scène du sel. (2)	33
FIGURE I.3. Arthur Schopenhauer (fusain)	45
FIGURE II.1. Distinction entre volonté et cognition.	68
FIGURE II.2. Ramifications de la volonté de vivre.	78
FIGURE II.3. Expressions corporelles de la volonté.	105
FIGURE II.4. Structures du cerveau volitif-émotionnel.	106
FIGURE II.5. Schéma général de la volition humaine.	119
FIGURE II.6. Intégration verticale du processus volitif dans le SNC.	121
FIGURE II.7. Le primat de la volonté instinctive-émotionnelle dans la volition.	129
FIGURE II.8. L'initiation inconsciente d'un acte volontaire conscient. Le potentiel de préparation (Bereitschaftspotential).	133
FIGURE II.9. Modèle dimensionnel des émotions.	152
FIGURE II.10. Les dimensions émotionnelles de la volonté.	153
FIGURE II.11. Tableau des aspirations.	174
FIGURE III.1. Monica Bellucci (aquarelle)	198
FIGURE III.2. Communications chaudes.	207
FIGURE III.3. « Regarde par-là, c'est intéressant. »	233
FIGURE III.4. La force de l'expression et ses vecteurs langagiers.	234
FIGURE III.5. Expression neutre.	259
FIGURE III.6. Une situation tendue.	261
FIGURE IV.1. Le degré de force d'activation de la volonté.	271
FIGURE IV.2. « Je veux montrer. »	275
FIGURE IV.3. « Je demande. »	284
FIGURE V.1. : Les actes de langage par dimensions volitives.	300
FIGURE V.2. « Je veux dominer. »	311
FIGURE V.3. « Je veux dominer et je demande. »	322
FIGURE V.4. « Je veux me soumettre. » (1)	327
FIGURE V.5. « Je veux me soumettre. » (2)	329
FIGURE V.6. « Oui, je veux bien ? » Le vrai et le faux sourire.	343
FIGURE V.7. « Oui, je veux bien. »	345
FIGURE V.8. « Oui, je veux bien. » Expressions d'envie sexuelle.	350
FIGURE V.9. « Oui je veux bien. » Expressions d'engagement et de désir.	354
FIGURE V.10. « Oui, je veux bien et je veux dominer. »	361
FIGURE V.11. « Oui, je veux bien et je veux me soumettre. »	367
FIGURE V.12. « Non, je ne veux pas. »	379
FIGURE V.13. « Non, je ne veux pas et je veux dominer. »	386
FIGURE V.14. « Non, je ne veux pas, je veux dominer et je m'engage. »	390
FIGURE V.15. « Non, je ne veux pas et je veux me soumettre. »	397
FIGURE V.16. « Je crois qu'il y a quelque chose qui ne va pas, mais je ne suis pas sûr – peux-tu confirmer ou infirmer ? »	403
FIGURE VI.1. La force expressive de l'illocution.	410
FIGURE VI.2. Spécification du type d'acte de parole.	420
FIGURE VI.3. Actes de parole spécifiés corporellement : approuver, désapprouver.	424
FIGURE VI.4. Actes de parole spécifiés corporellement : supposer, affirmer.	425
FIGURE VI.5. Actes de parole spécifiés corporellement : louer, vanter.	426
FIGURE VI.6. Actes de parole spécifiés corporellement : implorer, prier gentiment, ordonner.	427
FIGURE VI.7. Actes de parole spécifiés corporellement : inviter, appeler à l'aide.	428
FIGURE VI.8. Actes de parole spécifiés verbalement : approuver, désapprouver.	429
FIGURE VI.9. Actes de parole renforcés. (1)	430
FIGURE VI.10. Actes de parole renforcés. (2)	431
FIGURE VI.11. Pourquoi ne fais-tu pas ? – Oui mais.	433
FIGURE VI.12. Actes de parole complémentaires.	435
FIGURE VI.13. Actes de parole contradictoires.	437

FIGURE VI.14. Actes de parole contradictoires. Sarcasme.	438
FIGURE VI.15. Actes de parole doubles. (1)	440
FIGURE VI.16. Actes de parole doubles. (2)	442
FIGURE VI.17. La bonne idée.	444

INTRODUCTION

« Hier springen dir alles Seins Worte und Wort-Schreine auf ; alles Sein will hier Wort werden, alles Werden will von dir reden lernen. »¹

Friedrich Nietzsche

Lire la volonté dans le comportement des gens, c'est ce qui intéresse les fins psychologues. Identifier les signes qui révèlent ce que veut quelqu'un, même sans qu'il le dise, même sans qu'il le sache : cela vous dit sûrement quelque chose. Dans ce jeu de devinette des intentions, le « willing game », comme l'appelait James², on admet plus ou moins implicitement que le comportement comme langage du corps exprime la volonté, même si ce comportement est automatique, comme par exemple une émotion ou un simple réflexe, même s'il est complètement inconscient. Sourire bref, froncement des sourcils, le ton qui monte, un avancement du buste, un détournement du tronc, un mouvement des lèvres, etc. : est-ce que ces comportements-là parleraient un langage de la volonté qui ne dit pas son nom ?

Qu'est-ce que le langage de la volonté ? N'est-ce pas plutôt quand on dit consciemment ce qu'on veut, c'est-à-dire un peu plus officiellement ? On exprime verbalement une intention et on fait comprendre au récepteur qu'on a l'intention de lui communiquer cette intention. Le dictionnaire nous apprend que la volonté est une décision consciente en faveur d'une certaine orientation de la conduite, comprenant la formulation explicite d'un but ; ce qui sous-entend que pour vouloir, il faut savoir ce qu'on veut. Le langage de la volonté serait par conséquent le langage verbal utilisé consciemment dans le but de communiquer. La pragmatique est la discipline qui étudie les usages du langage. On pourrait se demander pourquoi il faudrait introduire un concept comme le « langage de la volonté », vu qu'on admet que les interlocuteurs communiquent de toute façon volontairement en utilisant le langage. On l'aborde notamment en actes de langage : approuver, nier, déclarer, demander, offrir, ordonner, s'excuser, féliciter, etc. Pour chacun de ces actes de langage, l'émetteur communique une intention et il a l'intention de les communiquer. On connaît ces choses et on pourrait dire que ce serait suffisant. En quoi le langage de la volonté serait-il un concept nouveau ? Et pourquoi un terme aussi général ?

C'est parce que le langage de la volonté est autre chose. Parce que c'est quelque chose de beaucoup plus profond et de beaucoup plus vaste. Le langage verbal utilisé intentionnellement pour communiquer des intentions conscientes : c'est l'arbre qui cache la forêt. Quand on s'adonne au jeu de devinette que nous avons évoqué avant, en imputant des intentions à des comportements qui ne sont même pas destinés à être

¹ Nietzsche (1994 : 462). Traduction : Voici que sautent les verrous des verbes enchâssés en tout être ; tout ce qui est veut devenir verbe ici, tout ce qui devient veut que tu lui apprennes à parler.

² James (1952)

communiqués, qui peuvent être inconscients, sans formulations explicites de buts, voire « involontaires », on ne se rend peut-être pas compte à quel point on a raison de conclure sur une volonté qui se cache derrière. Elle n'est pas seulement « derrière » : elle est même dedans. On lit le langage de la volonté *dans* le comportement. Si maintenant on lui impute des fausses intentions, peut-être par manque de méthode ou de connaissance de critères, cela ne veut pas dire qu'il n'y en aurait pas. Cela veut juste dire qu'on n'a pas identifié les bonnes. Ce ne sont peut-être même pas des intentions, mais ce sont des volontés.

Qu'est-ce que la volonté alors ? La définition du dictionnaire serait-elle erronée ? En quelque sorte, oui. Enfin, c'est encore une fois l'arbre qui cache la forêt, la pointe émergée de l'iceberg. C'est toujours la même chose. On dit souvent que la volonté se base sur des éléments dits involontaires, comme des émotions, des besoins, des désirs, des pulsions, mais qu'elle ne serait vraiment volonté qu'à partir du moment qu'il y aurait choix conscient et impulsion consciente de l'action. C'est cette définition qui est erronée. Car la volonté, c'est presque l'inverse. Autrement dit, la volonté intentionnelle et consciente n'est qu'une forme de volonté parmi d'autres. Comme par ailleurs, ce qu'on a cru être le cas général n'est que le cas particulier.

Schopenhauer, en avance sur son temps, a proposé une conception élargie et plus profonde de la volonté. Que dit-il ? Postulant l'identité de la volonté et du corps, il dit que l'être vivant est une volonté de vivre incarnée. Cette volonté est corporelle et inconsciente. Elle ne procède pas de la cognition. C'est une pulsion aveugle. Elle est dans tout mouvement du corps. Elle est ce mouvement : c'est ainsi qu'elle devient visible. Elle ne devient consciente et intentionnelle que chez les êtres dotés d'une cognition. Chez l'homme elle devient contrôlable consciemment. L'homme est en quelque sorte une version évoluée de cette volonté beaucoup plus omniprésente. Selon Descartes, les volontés sont des pensées. C'est la définition mentaliste de la volonté, en somme celle du dictionnaire, qui dit qu'on connaît d'abord, puis on veut. Selon Schopenhauer, on veut d'abord et on ne connaît qu'après.³ C'est une conception encore peu connue de la volonté. Elle a certes inspirée Freud et les psychanalystes (les pulsions inconscientes du « ça »)⁴, mais elle a été refoulée au cours de l'histoire de la psychologie du siècle dernier. Il semble qu'on la voit actuellement ressurgir, notamment à travers les volontés inconscientes qu'on découvre depuis un petit temps en psychologie sociale de la motivation.⁵

Avant la communication intentionnelle et en deçà du langage verbal, le langage de la volonté, ce sont d'abord les signes *de* la volonté, ses symptômes, c'est-à-dire ceux qui renseignent sur la volonté, qu'ils soient destinés à être communiqués ou non. Ce sont les signes que dégage le mouvement du corps et que fait entendre la voix, parce que la volonté est identique à ce corps. Nous avons le langage de la volonté en commun avec les animaux. La volonté est passionnelle avant d'être rationnelle ; son langage est corporel avant d'être verbal. C'est dans les expressions émotionnelles et les éclats passionnels que les mouvements de la volonté deviennent les plus visibles – audibles et tangibles. Les émotions positives disent « Oui, je veux bien » et les émotions négatives disent « Non, je ne veux pas. » Le corps exprime implicitement et communique déjà inconsciemment ses engagements et désirs, en voulant bien ou en

³ Schopenhauer (1818)

⁴ Freud (1975)

⁵ Bargh, Gollwitzer et Oettingen (2010)

ne voulant pas, en voulant dominer ou en voulant se soumettre. Au cours de la parole, les énoncés apparaissent comme des représentations dérivées, des abstractions qui prolongent ces expressions corporelles plus immédiates de la volonté.

En une phrase, je définis le langage de la volonté comme suit : *les symptômes de la volonté émis par le mouvement expressif du corps et de la voix et les signes verbaux qui la représentent*. Le langage de la volonté correspond en grande partie à ce qu'on appelle le langage des émotions ou le langage de la passion. Il ne se limite pourtant pas à ceux-ci aux sens restreints des termes : il est dans tout mouvement du corps, que ce soient des réflexes, des automatismes ou des intentions conscientes, qui peuvent en plus être verbalisées.

Cette thèse est un travail de conceptualisation. Tout en s'inscrivant dans la psychologie et la pragmatique, c'est un travail pluridisciplinaire, à la fois philosophique, scientifique et artistique. On peut aussi dire qu'il est transdisciplinaire, parce que les disciplines sont d'emblée mélangées. Elles sont traversées et articulées autour d'un même thème, un même concept : *le langage de la volonté*. La thèse part d'une approche biologiste de l'homme. Elle articule des aspects théoriques provenant de bords différents : d'un côté la théorie de l'évolution, de l'autre la philosophie du langage. L'argumentation s'appuie sur des travaux empiriques issus de plusieurs disciplines : éthologie humaine et animale, neurosciences affectives et volitives, psychologie des émotions, psychologie sociale de la motivation. Quelques références sont faites aux arts dramatiques et la conceptualisation est illustrée par des mises en scène du langage.

Le concept du langage de la volonté est une théorie générale pour rendre compte de la volonté dans la communication. Il se présente comme un système dans lequel les parties sont censées se répondre comme dans un tout organique. Le concept comprend deux volets : la *volonté* et le *langage*. Est développé à la fois une théorie de la volonté et une théorie des actes de langage. D'une part, la thèse réactualise le concept de volonté de Schopenhauer. D'autre part, elle propose une nouvelle théorie des actes de langage, qui élargit la théorie courante en l'appliquant au langage du corps à partir de ce concept de volonté. C'est en grande partie un travail sur la volonté des émotions et leurs expressions corporelles. La conceptualisation débouche sur un modèle dimensionnel des actes de langage. Les catégories du modèle donnent lieu à un catalogue illustré comprenant plus de deux-cents actes de langage corporels et verbaux. A partir de ce modèle se laissent combiner les actes de parole comme expressions volitives corporelles.

Nous remarquons que le langage de la volonté est quelque part l'inverse de ce qu'on aurait pu croire. Cette thèse offre une perspective complètement inversée de ce qu'on appelle traditionnellement « volonté » et « langage ». Les mouvements qu'on appelle traditionnellement involontaires sont selon cette thèse des mouvements volontaires. Ils sont même volontaires au point de nous définir, corps et âme. Les êtres humains sont des corps vivants. La perspective adoptée tout au long de cette thèse est analogue à celle de Richard Dawkins en biologie de l'évolution.⁶ De même qu'il prend le point de vue du gène sur le corps, nous prenons *le point de vue du corps sur le langage*.

⁶ Dawkins (1976)

Voici comment nous allons considérer les choses : un comportement non pas abstraitement rationnel, mais empreint d'une rationalité qui découle d'une volonté charnelle ; un être humain non pas détaché de l'animalité et de l'écosystème, mais incarnant l'animalité à un degré supérieur de développement ; les mots d'un langage verbal sortant non pas du vide, mais du moule concret qu'est le corps en mouvement. A la place de partir du langage verbal de l'homme adulte rationnel, nous allons partir dans une perspective évolutionniste et développementale de l'expression corporelle. Plutôt que de considérer les mouvements expressifs corporels et vocaux comme des variations des énoncés, comme s'ils ne faisaient que les accompagner au cours de la parole, à partir du point de vue largement répandu du « non-verbal qui accompagne le verbal » ; nous allons à l'inverse considérer les énoncés comme des variations des mouvements expressifs corporels, les prolongeant et le complexifiant et donnant lieu aux sens multiples que peuvent prendre les énoncés dans la vivacité de nos échanges.

C'est l'histoire d'un ressort, qui est en chacun de nous, une chose aussi simple que profonde : la volonté de vivre, racontée en direct par l'expression corporelle et précisée en différé par le verbe. Car les gens ne sont pas des ordinateurs. Ils sont vivants. Ils ne font pas qu'échanger des informations en toute neutralité quand ils se parlent. Ils sont déterminés par leurs corps. Ils communiquent leurs émotions et leurs intentions par le corps, tantôt en se tournant vers les uns et les autres, tantôt en se détournant. Ils veulent prendre le dessus ou se soumettre, ils flirtent, s'énervent, s'inquiètent, se réjouissent, acceptent, refusent et sont curieux quand ils ne s'ennuient pas. C'est ainsi qu'ils expriment leur volonté.

Comme le suggèrent les mots de Nietzsche avec lesquels nous venons d'entamer cette aventure : il s'agit de faire ressortir les verbes du mouvement, de rendre explicite ce que le corps dit implicitement, de traduire son expression et de comprendre en quoi elle consiste. Pour y parvenir, il faudra plonger dans la faune et dans les profondeurs corporelles, inconscientes et infra-personnelles, et en ressortir – espérons-le – victorieux. Trouver ce que le mouvement du corps humain dit de ses propres aspirations. Ramener la signification enfouie dans cette dynamique à la lumière de la parole qu'elle mobilise. Comprendre comment le corps parle en utilisant le verbe. Comprendre le langage de la volonté.

Le premier chapitre présente l'épistémologie de ce travail. C'est le moment de faire le point sur notre objectif et de sélectionner l'équipement dont nous avons besoin. Je propose une approche pragmatique conative pour étudier les aspects proprement dynamiques de l'action langagière. Le point de départ de cette approche n'est pas l'énoncé, mais l'expression corporelle. La question est de savoir comment rendre compte de la volonté dans la communication. La réponse est le concept du langage de la volonté. Je vais brièvement décrire les tâches du travail de conceptualisation qui sont à accomplir pour y parvenir. Nous emmenons les prémisses théoriques suivantes sur notre chemin : la philosophie de la volonté de Schopenhauer, la théorie de l'évolution avec l'approche socio-fonctionnelle des émotions, et la théorie des actes de langage.

Le deuxième chapitre redéfinit la volonté. Il réactualise le concept de volonté de vivre de Schopenhauer à la lumière de la théorie de l'évolution et des connaissances psychophysiologiques actuelles. En partant de la distinction entre volonté et cognition, ce chapitre forme la base de la thèse. Il vise à démontrer pourquoi la volonté,

contrairement à ce qu'on pourrait croire, est effectivement corporelle et inconsciente, comment l'identifier déjà dans les premières formes de vie, comment elle évolue, jusqu'à ce qu'on va la retrouver dans une version plus complexe et progressivement consciente dans le fonctionnement émotionnel et intentionnel de l'homme. La volonté est conçue comme étant fondamentalement émotionnelle. On fera ensuite la distinction entre volonté instinctive-émotionnelle et volonté intentionnelle et entre automatismes et impulsions résultant d'une décision consciente. On se procurera aussi un aperçu des manières dont la volonté s'articule dans les rapports étroits entre corps et esprit et comment elle s'inscrit dans le cerveau.

Ce chapitre traite ensuite de l'action de la volonté : la volition. Selon cette théorie de l'action, la volonté instinctive-émotionnelle est primaire dans la volition et notre volition n'est pas toujours consciente non plus. On parlera aussi du volontariat de l'action : en quelle mesure nos actions sont volontaires, involontaires ou non volontaires. Puis on va regarder de plus près et catégoriser les différentes aspirations de la volonté suivant leurs dimensions émotionnelles. Le chapitre se termine avec quelques réflexions sur la liberté et la nécessité.

Le troisième chapitre développe le langage de la volonté. Suite à ce qu'on aura montré que la volonté est corporelle, on va montrer à quel point la communication est également corporelle et comment elle s'inscrit dans l'action. La communication intentionnelle se base sur une communication automatique et inconsciente de nos comportements, s'enracinant dans un lien immédiat entre perception et action. De l'inscription corporelle de la communication on passera à l'expression corporelle de la volonté. Le langage de la volonté est mis en évidence à partir du comportement de l'émetteur. On verra comment traduire précisément le mouvement expressif du corps et de la voix en actes de langage corporels, ceci en partant de l'expression d'une actrice connue. Au centre de cette nouvelle conception se trouve l'acte de langage expressif et sa force. Seront ensuite définis les actes de langage verbaux comme ramifications des actes de langage corporels. Les actes de langage corporels et verbaux peuvent être authentiques, simulés ou dissimulés. Nous allons voir à quels signes on peut reconnaître s'ils sont authentiques ou non.

Dans le quatrième chapitre sont définis plus précisément les différents types d'actes de langage. Son également donnés des signes auxquels on peut les identifier. Nous allons voir en quoi ils consistent, une fois qu'on les considère d'un point de vue développemental à la fois dans leurs versions corporelle et verbale.

Le cinquième chapitre expose la structure profonde du langage de la volonté : le modèle dimensionnel des actes de langage. C'est une nouvelle taxinomie. Elle sous-tend celles des types. La plupart des actes de langage de tous les types se classent sur les dimensions émotionnelles de la volonté ou dimensions volitives que sont la domination-soumission et l'appréciation-dépréciation. C'est la structure jusque-là restée obscure des différents degrés de force des actes de langage. Ce chapitre, qui est le plus long de la thèse, est davantage illustré. Il comprend le « catalogue », c'est-à-dire : un recensement de plus de deux-cents actes de langage corporels et verbaux et les signes auxquels on peut les reconnaître.

Dans le sixième chapitre, on verra les actes de langage corporels et verbaux se réunir finalement dans les actes de parole, conçus comme expressions volitives corporelles.

L'acte de parole est précisément défini comme force expressive de l'illocution. On se procurera un aperçu de l'importance relative du verbal et du non-verbal dans l'acte de parole. Puis on mettra en évidence les principes suivant lesquels les actes de parole sont obtenus en combinant les actes de langage corporels et verbaux. Les éléments considérés sont ensuite brièvement récapitulés pour esquisser comment on peut rendre compte de la volonté dans la communication : comment analyser et synthétiser la communication en termes d'actes de parole. On essayera ensuite de voir quelles conclusions on peut tirer de ce travail.

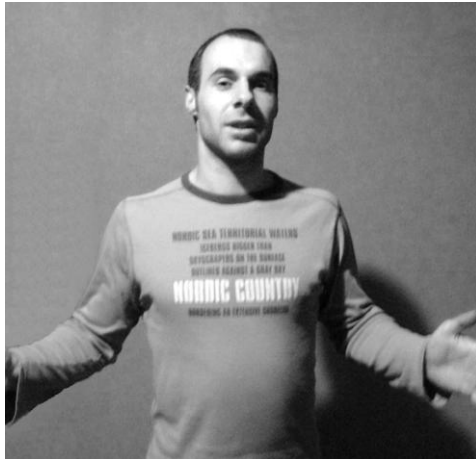
CHAPITRE I : EPISTEMOLOGIE

« Penser en termes de mouvement. »⁷

Rudolf Laban

⁷ Laban (1994 : 39)

I.1. La pragmatique conative



La séance est ouverte. J'ouvre les bras et les yeux et je vous souhaite la bienvenue à bord de la pragmatique conative. La pragmatique, dans sa définition la plus générale, c'est l'étude du lien entre les signes et les agents qui les émettent. Quels sont les usages du langage ? Que fait-on en parlant ? Que veut-on en émettant des signes ? J'appelle « pragmatique conative » une approche qui permet de rendre compte des aspects proprement dynamiques de l'action langagière.

La pragmatique est une discipline qui se trouve généralement au croisement de la philosophie, de la linguistique et de la logique. Dans ce panorama, elle entame des voies multiples.⁸ En nous posant la question « Où va la pragmatique ? », nous savons qu'elle est déjà parvenue jusqu'à la psychologie sociale.⁹ Dans toute sa diversité, la pragmatique a tout de même un point commun : l'étude de l'action langagière verbale. Le langage verbal, tel qu'il est utilisé par les agents, est son objet d'étude et son point de départ. A partir de là, elle étudie éventuellement d'autres éléments de l'action.

Dans l'approche conative que je propose, nous allons inverser la perspective. Nous partons du constat de Condon : « Le langage dans son aspect naturel sous forme de parole n'est jamais désincarné, mais il est toujours exprimé à travers un comportement. »¹⁰ Nous allons nous tourner plus directement vers ce comportement qui produit l'action langagière. Notre point de départ est ainsi le mouvement expressif du corps, comme par exemple celui de Joffrey Mougel, qui vous sourit dans la photo ci-contre.



Dans cette approche conative, on va considérer la communication comme une forme de motivation. Mais avant de parler des formes de motivations, on se demandera d'abord qu'elles sont ces motivations, plus précisément quelles sont les aspirations. On cherchera d'abord à creuser le fond. La pragmatique conative est une approche plus essentialiste que structuraliste. Elle s'intéresse plus au fond qu'à la forme. Qu'est-ce que le « conatif » ? J'entends par conatif les éléments dynamiques de l'organisme et du psychisme : instincts, émotions, intentions, à la manière dont Spinoza avait défini le conatus, regroupant passions, impulsions, appétits, désirs et volontés conscientes.¹¹ La question est d'abord de savoir quels sont ces éléments dynamiques. Afin de relever les généralités dans tout ce qui est conatif pour l'étudier dans l'expression langagière, nous nous intéressons surtout à ce qui est universel et

⁸ Armengaud (1999)

⁹ Trognon et Ghiglione (1993)

¹⁰ Condon, in Cosnier et Brossard (Dir.) (1984 : 34)

¹¹ Spinoza (1999)

inné. L'expression corporelle des émotions y occupe une place centrale. Dans ce cadre donc, en partant du corps, nous essayons de répondre à la question de la volonté des émetteurs.

Pour la pragmatique conative, l'énoncé n'est pas le point de départ, mais le point d'arrivée de l'étude. Le langage verbal est abordé à partir du langage du corps, que nous essayons donc de théoriser en termes conatifs, dans sa dynamique. Pour ce faire, nous devons définir notre angle d'attaque. Précisons déjà ce que la pragmatique conative n'est pas. La pragmatique, c'est beaucoup de choses, mais on ne trouve pas encore une approche dans son répertoire épistémologique qui permet d'étudier la volonté ou la conation dans l'expression corporelle. Pour faire vraiment de la pragmatique conative, nous allons donc d'abord nous dépouiller d'une bonne partie des grilles de lecture habituelles de la pragmatique et de la psychologie sociale. Ce sont notamment les approches cognitiviste, linguistique, constructiviste ou socio-constructiviste et interactionniste. Ces approches sont utiles pour étudier d'autres aspects de l'usage du langage, mais pas pour étudier les aspects conatifs de l'expression corporelle. Je vais brièvement expliquer pourquoi.

La pragmatique conative n'est *pas cognitiviste* : la psychologie cognitive ne rend pas compte des aspects dynamiques du psychisme, ni du corps. Savoir comment le cerveau traite l'information, par quelles instances elle passe, quelles formes prennent nos raisonnements et nos stratégies dans la conversation, comment les simuler artificiellement, etc. : la psychologie cognitive se préoccupe surtout de la régulation de processus mentaux. A un point on ne parle que de régulation et d'évaluation cognitive qu'on est amené à ce demander : qu'est-ce qu'on régule finalement ? Il y a les impulsions à l'action notamment, ce dont nous allons parler. Pour schématiser un peu, on sait que des pulsions, il n'y en a pas beaucoup en psychologie cognitive. Nous sommes dans un pur cortex, un processeur que certains s'imaginent comme un ordinateur, et il commence à faire froid. Les intentions apparaissent ici comme des structures purement cognitives de régulation. Les émotions, comme s'il fallait en parler, on les range dans le rayon glaçons : il doit bien s'agir de régulations aussi, des structures cognitives probablement « inférieures ». –

En réalité, je pense que personne ne croit que le mot « désir » puisse désigner un bloc de glace, ni quelque chose d'inférieur. Mais ce n'est pas la question. Il faut savoir que l'émotion en elle-même n'est tout simplement pas le thème de la psychologie cognitive. Quand on étudie les émotions dans la cognition ou les évaluations cognitives des émotions, on n'étudie pas les émotions elles-mêmes. Aussi quand on parle de cognition incarnée, on n'étudie pas le corps : on ne fait que du cognitif. La psychologie cognitive étudie les représentations et la régulation par des processus représentationnels. C'est pour cela qu'en psychologie cognitive, on parle des fois des émotions comme si ce n'étaient que des mots ou des rectangles. Il ne faut pas s'étonner : c'est le *cognitivisme*. Vous voyez, c'est comme si je m'exclamais là : « oh ! » et on me dirait : « ah, une émotion » et je répondrai : « non : ce n'est qu'un mot. » C'est le mot « oh ! », une information à traiter.

Très proche du cognitivisme est l'approche linguistique. La pragmatique conative va être *en partie linguistique*, comme le langage verbal reflète les émotions et les intentions des agents. Mais une approche seulement linguistique n'accède pas directement à ces émotions et intentions : elle ne traite que de leurs verbalisations.

Dans un autre sens, on pourrait dire aussi que notre approche est autrement linguistique : elle n'est pas limitée aux énoncés. Nous cherchons à mettre en mots les expressions corporelles. Mais nous gardons présent à l'esprit qu'elles restent corporelles et que nos mots sont des outils, des approximations qui servent à les désigner. Pour ce faire nous avons surtout besoin d'une autre approche, une approche qui permet de rendre compte de ces expressions elles-mêmes.

La pragmatique conative n'est *pas constructiviste* ou *socio-constructiviste*. Le constructivisme ne tient pas compte de l'inné : c'est une approche surtout environnementaliste, qui s'intéresse aux apprentissages et aux acquis, qu'ils soient actuels ou virtuels. L'approche constructiviste est souvent cognitiviste et ne prend pas en compte le fonctionnement du corps. En essayant même d'éviter tout ce qui est déterminé par la nature, elle aborde l'homme entièrement d'un point de vue socio-culturel et ne traite que superficiellement des émotions. Elle n'étudie que leurs variations culturelles, aussi en les envisageant comme des rôles sociaux ; enfin, tout ce qui peut tourner autour des émotions, mais pas les émotions elles-mêmes. Elle ne prend souvent en compte que les mots avec lesquels on les désigne. On reste là, encore une fois, dans le cognitif et le linguistique et on ne frôle même pas le corps. Or, nous nous intéressons au corps et aux émotions directement.

La pragmatique conative n'est finalement *pas non plus* une approche *interactionniste*. Nous parlerons évidemment beaucoup d'interaction, mais nous n'adoptons pas une posture *interactionniste*. Il faut toujours regarder les -ismes derrière ces mots. Dans une approche *interactionniste*, on ne s'intéresse pas tellement aux agents et à leurs intentions propres, mais on considère d'emblée l'action comme produite par plusieurs agents. Cette approche est utile pour étudier la structure ou le déroulement de l'ensemble d'une interaction, par exemple une scène ou une tâche collective, mais pas pour explorer les impulsions des acteurs. De plus, dans cette mode de l'« inter », on risque de faire apparaître les sujets comme s'ils n'étaient pas capables d'accomplir leurs actes de façon autonome. Tous ces néologismes interactionnistes qui commencent avec « co- », comme co-production des énoncés, ou, en combinaison avec le constructivisme, co-construction du devenir, et ainsi de suite, gommant la présence de prise d'initiative et de spontanéité. Ils font apparaître les gens comme dépourvus d'autodétermination, comme s'ils étaient reliés, non pas par des fils invisibles, mais par des chaînes ou par un bloc d'« inter » les tenant par le tronc, comme si l'un ne pouvait rien faire ou rien dire sans la réponse de l'autre et vice-versa. Alors que chacun agit par lui-même dans l'interaction. Chacun donne sa part : chacun met en mouvement son propre corps et chacun a sa volonté propre, aussi quand il fait la même chose que les autres. Pour rendre compte des volontés des interlocuteurs dans la communication, il faut se rendre compte que ce sont des individus qui parlent et qui agissent.

La pragmatique conative se destine à compléter les autres approches de la pragmatique avec quelque chose qui leur manque encore et dont elles ne peuvent pas rendre compte à elles seules. Si le lecteur veut donc bien me suivre, nous allons voir comment théoriser le langage du corps en tant que comportement expressif en pragmatique. L'expression corporelle est une source à la fois peu explorée de façon systématique et importante pour contribuer à résoudre la question de la volonté dans la communication. En prenant le point de vue du corps sur le langage, nous prenons la pragmatique en quelque sorte à contre-pied, vu qu'elle part d'habitude du verbe.

Que veut-on quand on communique ? L'action langagière, le rapport du langage aux agents et à leurs volontés, l'usage qu'ils font du langage, est une grande question que la pragmatique cherche à résoudre. Pour contribuer à la résolution de cette question, nous allons nous tourner vers l'*action* de l'agent elle-même, qui est d'abord *corporelle*. La pragmatique que nous allons faire ici sera par conséquent en grande partie non-verbale. On pourrait l'appeler aussi une pragmatique éthologique, comme nous allons nous centrer sur les aspects comportementaux observables et dynamiques de la communication.

Le *corps* est l'objet d'étude central de la pragmatique conative. C'est le point de départ à partir duquel on étudiera les signes émis. Le rapport des signes à leur émetteur se définit dans la pragmatique conative comme *le rapport des signes au corps qui les émet*, c'est-à-dire *l'expression corporelle des signes*. Le corps est central dans notre vie, car un individu se confond avec son corps. Si vous cherchez quelqu'un, par exemple en allant sur Internet, vous trouverez son Facebook, des photos, des vidéos, des CV, et d'autres informations sur cet individu, mais pas l'individu lui-même. Si vous le cherchez concrètement, vous cherchez son corps. Car il se trouve toujours là où se trouve son corps. Comme le dit Damasio : ce doit être moi, vu que je suis ici.¹² Et quand le corps est coupé en morceaux, l'individu n'est plus là. Les interlocuteurs qui se parlent en situation de communication interpersonnelle sont des corps qui se parlent.

La pragmatique conative est une approche *biologiste*. Les interlocuteurs sont des êtres vivants dont les corps fonctionnent et s'expriment d'une certaine manière. A partir de ce cadre, la pragmatique conative est pluridisciplinaire. Les ingrédients de notre approche sont les données de la biologie du comportement, l'*éthologie humaine*, mais aussi l'*éthologie animale*. On pourrait dans ce cadre la considérer comme une partie de la zoosémiotique. Ce n'est pas de l'éthologie cognitive : ce sont les aspects émotionnels et motivationnels qui nous intéressent. Pour en savoir plus sur la conation, nous nous intéressons également aux mécanismes de fonctionnement de l'organisme, notamment aux *neurosciences affectives* et *volitives*. Les neurosciences affectives se distinguent des neurosciences cognitives, en ce qu'elles se centrent sur les émotions et les pulsions elles-mêmes : leurs aspects bon ou mauvais, récompense ou punition, et les circuits neuronaux qui les génèrent. A partir de là, la pragmatique conative rejoint la *psychologie des émotions*, notamment dans leur perspective évolutionniste, et la *psychologie sociale de la motivation*. On pourrait dans leur ensemble appeler ces disciplines les *sciences conatives*.

Maintenant que nous avons frayé le chemin pour accéder à ce qui est proprement dynamique dans l'usage du langage, il commence à faire chaud. Car on ne peut parler d'une dynamique de la communication uniquement verbale qu'en un sens figuré. La force qui anime le comportement de communication est corporelle : la signalisation nerveuse qui met en mouvement avec une certaine énergisation les muscles du larynx, de la bouche, du visage, du corps entier. Il en résulte une expression corporelle et vocale, que nous allons concevoir comme *le langage de la volonté*. Nous allons appliquer une méthode de type analyse conceptuelle de la philosophie du langage au mouvement expressif du corps et, à partir de là, au langage verbal.

¹² Damasio (2002)

Pour penser véritablement le langage de la volonté, nous allons en plus le *penser en termes de mouvement*. Car nous sommes face à quelque chose de corporel et de vivant, quelque chose qui n'est figé que dans certaines réactions de peur au cours de son mouvement, quelque chose dont les mouvements subtils et les mouvements très lents restent des mouvements, quelque chose dont même les états les plus tendus sont des mouvements, notamment les mouvements de pulsions contraires, quelque chose qui n'est finalement inerte que quand ce n'est plus vivant – et encore.

La pragmatique conative permet de faire le pont entre la *pragmatique* et les *arts dramatiques*, cet autre domaine de prédilection de l'expression corporelle. Usage du langage, expression corporelle et mise en scène d'un texte sont des objets d'étude intimement liés, pour ne pas dire les mêmes. L'acteur est le spécialiste de l'usage du langage, corporel et verbal, dans sa dimension pratique. Nous n'avons pas introduit pour rien notre épistémologie avec le conseil de Laban, qui nous incite à penser en termes de mouvement. Laban était un grand théoricien de la danse libre. Il est à l'origine de la labanotation, un système descriptif du mouvement universellement utilisé par les danseurs. Il a été le premier à poser les principes d'une danse où le mouvement devient la libre expression d'une émotion, ce qui rend ses idées pertinentes pour notre propos. La labanotation est une théorisation générale du mouvement : elle permet aux danseurs, mimes, acteurs et à quiconque qui s'intéresse au mouvement du corps de comprendre empathiquement sa signification.

Nous mettons en mots les mouvements expressifs, suivant la formule de Nietzsche : sortir les verbes du devenir, faire parler le mouvant. Entre-temps, ce mouvement reste mouvement. Les mots sont des repères qui nous permettent d'y accéder. Laban introduit la « pensée motrice » et nous montre aussi son importance pour la psychologie : « Il n'est probablement pas trop hardi d'introduire la notion de penser en termes de mouvement, s'opposant à celle de penser en mots. La « pensée motrice » pourrait être considérée comme une accumulation, dans l'esprit de chacun, d'impressions d'événements, pour laquelle manque une nomenclature. Cette pensée ne sert pas, comme le fait la pensée en mots, à s'orienter dans le monde extérieur, elle perfectionne plutôt l'orientation de l'homme à travers son monde intérieur, duquel affluent continuellement des impulsions débouchant sur l'action, le jeu théâtral et la danse. Le désir qu'a l'homme de s'orienter dans le dédale de ses pulsions aboutit à des rythmes d'effort définis, comme ceux pratiqués dans la danse ou le mime. »¹³ Ceci veut dire concrètement que nous n'allons pas juste nommer, mais aussi penser les mouvements que nous étudions. Sentiments, mouvements corporels, flux sanguin, vocalisations, etc : tout ce qui se meut se laisse penser en termes de mouvement. C'est d'ailleurs une chose qui facilite énormément la lecture d'un texte qui traite d'un sujet comme le nôtre. Le lecteur peut s'imaginer en même temps les mouvements dont il lit les verbes, par exemple en schèmes ou en images, ce qui peut aller jusqu'à une simulation incarnée et à l'accomplissement de ces mouvements. Le but est de les comprendre de l'intérieur et non pas juste abstraitement en restant collés aux mots de ce texte. Ce ne sont que des mots que j'utilise pour décrire, tant que je peux, des phénomènes réels. Faire de la pragmatique conative peut ainsi être compris comme une tentative de libération : c'est faire sauter des verrous et suivre le mouvement. Au niveau descriptif, ce n'est pas juste décrire, mais naviguer, sentir le flux de la communication.

¹³ Laban (1994 : 39-40)

I.2. Problématique et thèse

I.2.1. Comment rendre compte de la volonté dans la communication ? La scène du sel.



FIGURE I.1. La scène du sel. (1)

Nous voici, Joffrey et moi, dans la « scène du sel ». Je demande à Joffrey s'il peut me passer le sel et il me le passe en répondant ironiquement qu'il n'en serait pas capable. – Comment rendre compte de la volonté dans la communication ? Nous constatons que les interlocuteurs expriment corporellement leur volonté. Ils ne pourraient pas exprimer leur volonté sans exister matériellement et leur volonté se traduit dans leurs actes.

Comme le montre la figure I.1, ma volonté d'avoir le sel se lit dans mon comportement d'approche pour l'avoir et dans l'avancement de ma main ; la volonté de Joffrey de me le passer se lit dans le fait qu'il me le passe. Son énoncé dit pourtant le contraire, mais son sourire désambiguïse cet énoncé ; en le rendant ironique, son sourire indique qu'il veut bien me le passer – et il me le passe effectivement.



FIGURE I.2. La scène du sel. (2)

Quand le comportement change, la volonté exprimée et la situation de communication changent aussi. Le même échange verbal prend un autre sens dans la figure I.2 ci-dessus. Dans la figure I.1, on dirait que nous sommes en train de danser : c'est une illustration de cette « danse interactionnelle », la synchronie harmonieuse qui apparaît quand deux interlocuteurs sont dans un rapport amical. Dans la figure I.2, par contre, il y a de la tension dans l'air et on dirait un duel, un combat qui s'annonce. Cette énorme différence de comportement entre les deux situations, que nous pouvons comprendre dans l'immédiat, n'est pas déductible des seuls énoncés, qui sont les mêmes dans les deux cas : « Peux-tu me passer le sel » et « Non, je n'en suis pas capable ».

Au quotidien nous interprétons les comportements de telles situations comme provenant de la volonté des interactants, en disant que dans la première figure il veut passer le sel et dans la deuxième il ne veut pas le passer. Nous ignorons s'il s'agit de comportements volontaires conscients, d'automatismes ou de réflexes, ce que d'ailleurs nous ne saurions pas toujours distinguer. Les comportements amicaux de la première figure et les comportements dominants à tendance hostile de la deuxième ne sont pas forcément le résultat d'une décision consciente. Ils peuvent être impulsés automatiquement, même inconsciemment, en fonction de la situation. Et pourtant nous les interprétons comme provenant de la volonté.

Quand quelqu'un se réjouit en demandant « Peux-tu me passer le sel ? », sa volonté n'est pas la même que quand il s'énervé en prononçant le même énoncé. Quand quelqu'un se réjouit ou s'intéresse, nous comprenons qu'il veut bien, et quand il s'énervé ou se plaint, nous comprenons qu'il ne veut pas, sans pourtant qu'il nous le dise verbalement et sans que son expression ne soit intentionnelle. Si la volonté ne pouvait être qu'une décision consciente, alors ces comportements émotionnels en seraient désemparés. Un exemple plus manifeste encore serait quelqu'un qui exprime uniquement non-verbalement son attraction par quelque chose, qui, en proie à une émotion violente, n'arrive par exemple pas à se retenir pour s'en approcher. Au

quotidien, nous dirions qu'il veut cette chose, ce que dit manifestement son comportement, indépendamment du fait que ce n'est pas un acte volontaire contrôlé consciemment. – Qu'est-ce donc la volonté et comment identifier et structurer les différentes volontés dans l'usage du langage, afin de pouvoir en rendre compte méthodiquement ?

I.2.2. Le concept du langage de la volonté

Il existe un langage universel et implicite de la *volonté*, qui s'exprime par le corps et la voix. Nos émotions et intentions exprimées par le corps communiquent directement nos différentes façons de vouloir et ne pas vouloir. D'une part, nous partageons le langage de la volonté avec les animaux. D'autre part, nous le rendons explicite et le développons au moyen du langage verbal. Le langage de la volonté regroupe tous les signes qui renseignent sur la volonté de l'émetteur.

Vous allez me dire qu'un concept intitulé « le langage de la volonté » sonne comme quelque chose de trop général pour ne pas exister déjà. Et pourtant, si vous cherchez sur Google, vous ne trouvez pas grand-chose à ce jour. Vous allez peut-être tomber sur quelques liens qui vous mènent vers Schopenhauer et Nietzsche. C'est effectivement de ces gens que vient ce concept. Mais il n'a pas été développé en référence à des comportements de communication : il se rapporte d'abord à la *musique*. C'est Schopenhauer qui a conçu l'expression émotionnelle de la musique comme l'expression des mouvements de la volonté. Le langage de la volonté est selon lui le langage émotionnel de la musique. Le terme « langage de la volonté » en tant que tel n'apparaît pas explicitement chez lui, mais il découle directement de sa conception à la fois de la musique et de la volonté. Il parle d'expression musicale de la volonté ; la musique étant selon lui une expression incorporelle et idéalisée des mouvements émotionnels de la volonté, s'écoulant entre vouloir et atteindre.

C'est Nietzsche qui précise dans sa naissance de la tragédie que, suivant la doctrine de Schopenhauer, nous comprenons la musique comme *Sprache des Willens*, c'est-à-dire comme *langage de la volonté* : « Wir verstehen also, nach der Lehre Schopenhauer's, die Musik als die Sprache des Willens unmittelbar und fühlen unsere Phantasie angeregt, jene zu uns redende, unsichtbare und doch so lebhaft bewegte Geisterwelt zu gestalten und sie in einem analogen Beispiel uns zu verkörpern. »¹⁴ Dans *Languages within Language*, le phonéticien et psychanalyste Ivan Fónagy évoque aussi ce concept de langage de la volonté quand il aborde l'expression vocale des émotions dans la musique, dans laquelle la transgression des limites de la communication verbale est la plus manifeste : « The dynamic tendencies which characterize the vocal expression of emotions as emotive attitudes transgress linguistic boundaries. In fact, they go beyond verbal communication: they permeate musical « language ». We meet with quite similar configurations in European vocal and instrumental music. We may understand music, writes Nietzsche in *The Birth of Tragedy*, as the immediate language of the will. »¹⁵

¹⁴ Nietzsche (1872). Traduction : Suivant la doctrine de Schopenhauer, nous comprenons donc la musique immédiatement comme le langage de la volonté, et nous sentons notre imagination incitée à mettre en forme et à incarner dans un exemple analogue ce monde d'esprits invisible mais si tumultueusement agité dont la voix nous parle.

¹⁵ Fónagy (2001 : 124). Traduction : Les tendances dynamiques qui caractérisent l'expression vocale des émotions comme attitudes émotives transgressent les frontières linguistiques. En fait, elles vont au-

J'applique le concept tout simplement à l'expression corporelle et vocale comme suit : le *langage de la volonté* est un *mouvement expressif*. La volonté est considérée comme étant corporelle et son langage comme le symptôme de l'action corporelle : l'expression universelle par le corps et la voix des états de soi, regroupant les sensations, les émotions, les attitudes, les intentions exprimées non-verbalement. Le terme désigne ce que les postures, les mouvements corporels et les vocalisations signalent comme aspirations et comme états volitifs, qui signifient de la manière la plus directe la dynamique de ce que fait le sujet : vouloir et atteindre, vouloir à nouveau, et ainsi de suite. Les émotions positives, comme par exemple la joie et le contentement, signifient « vouloir bien » et les émotions négatives, comme par exemple la colère et le mécontentement, signifient « ne pas vouloir ». Le langage de la volonté est le langage du corps dans ce qu'il dit de lui-même, en ce qu'il est symptôme de son état.

Le langage de la volonté est l'interprétation du comportement en termes de symptômes : en quoi ce comportement renseigne sur l'état de la volonté du sujet dans ce qu'il fait. Avant d'être utilisé stratégiquement, le langage de la volonté est primitif. Nous l'avons en commun avec les animaux. L'action d'un organisme est perceptible de l'extérieur. Les états de la volonté se manifestent à travers les mouvements et les postures du corps, et le plus nettement à travers l'expression des émotions et des attitudes, ceci surtout chez les mammifères supérieurs et les hommes. Ils ont une fonction de communication, comme on le sait au plus tard depuis Darwin. Au sens restreint et originaire, le langage de la volonté n'est rien d'autre que le *langage des émotions*.

On trouve cette idée déjà chez Schopenhauer, qui considérait l'être vivant comme une volonté de vivre incarnée. À côté de l'expression musicale de la volonté, il lui arrivait aussi d'évoquer la volonté qui s'exprime dans les comportements des animaux et des hommes : « Alle Handlungen und Gebärden der Tiere, welche Bewegungen des Willens ausdrücken, verstehn wir unmittelbar aus unserm eigenen Wesen; daher wir soweit auf mannigfaltige Weise mit ihnen sympathisieren. »¹⁶ Il entendait également dans la voix animale l'expression de sentiments comme mouvements de la volonté, de même dans les interjections humaines, à partir desquelles le langage verbal est supposé se développer. Il voyait dans la gesticulation un langage de la nature universel, qui, en ce qu'il se rapporte au côté moral, exprime de même des mouvements de la volonté.¹⁷

Un concept très proche de celui du langage de la volonté est le concept de la *Ausdruckssprache des Lebendigen* (le langage expressif du vivant) de Wilhelm Reich. Avec une forte conviction, et dans le même ordre d'idées que Schopenhauer, il caractérise ainsi le langage émotionnel du vivant, en accentuant son aspect immédiat, spontané, même non-verbalisable.¹⁸ Le langage de la volonté se confond également

delà de la communication verbale : elles pénètrent le « langage » de la musique. Nous rencontrons des configurations tout à fait similaires dans la musique vocale et instrumentale européenne. Nous pouvons comprendre la musique, écrit Nietzsche dans *La naissance de la tragédie*, comme le langage immédiat de la volonté.

¹⁶ Schopenhauer (1844 : 263). Traduction : Nous comprenons immédiatement à partir de notre propre être toutes les actions et tous les gestes des animaux qui expriment des mouvements de la volonté ; c'est pour cela que nous sympathisons autant de diverses manières avec eux.

¹⁷ Schopenhauer (1851)

¹⁸ Reich (1989)

avec l'*action* dans l'art oratoire, c'est-à-dire l'expression corporelle et vocale, l'« éloquence du corps », une « manière de langage », comme disaient Cicéron et Quintilien. La définition qu'en donne Cicéron est précisément « *actio quasi sermo corporis* »¹⁹ : « l'action est comme le langage du corps »²⁰ Le terme latin « *sermo* », qui veut dire langage, a en fait plusieurs sens : paroles échangées, conversation, langage familier, ton de la conversation, manière de s'exprimer. Il est curieux de constater que *sermo* veut aussi dire « volonté », un sens du mot qui est peut être en rapport avec encore un autre de ses sens, qui est notamment le Verbe, la Parole proférée, la Parole créatrice.²¹ Le langage de la volonté se laisse considérer dans toute son ampleur avec tout ce qu'évoque le terme de *sermo corporis*.

Le langage de la volonté se trouve d'autre part représenté au niveau verbal, où nos volontés peuvent être communiquées explicitement et de façon plus variée encore. Mais le langage de la volonté se rapporte d'abord au corps, parce que le corps exprime directement la volonté ; il en est l'incarnation.

Le langage de la volonté n'est pas tout à fait conscient, car les agents ne sont pas conscients de tout leur comportement. Bien qu'on puisse choisir ses mots, ce qu'on ne fait pas toujours non plus consciemment, le comportement non-verbal est moins choisi encore et c'est bien ce dernier qui produit la parole. La volonté peut s'exprimer dans son état réel ou dans un état simulé. Le langage de la volonté peut être conscient ou inconscient. Le comportement, qu'il soit conscient ou non, exprime toujours la volonté de l'agent, à son avantage ou à son insu.

La volonté se communique en actes de langage, à la fois corporels et verbaux. L'émetteur signale ses différents états volitifs et manières de vouloir montrer, faire, savoir ou avoir quelque chose à travers des expressions corporelles et verbales qui se laissent identifier et délimiter. La parole est un comportement, une activité incarnée. Elle rend les actes de langage verbaux corporels : ils sont prononcés à travers les actes de langage corporels et forment avec eux les actes de parole.

Pour concevoir le langage de la volonté, il faudra donc d'abord redéfinir la volonté comme étant corporelle. Il faudra aussi définir l'expression émotionnelle du corps en termes d'actes de langage et trouver les différentes sortes d'actes de langage, qui se rapportent à différentes volontés. Pour rendre compte de la volonté dans la communication, il faudra ensuite disposer d'un répertoire d'actes de langage, corporels puis verbaux, et des signes auxquels on les reconnaît. – C'est ce que nous allons faire maintenant. Ce travail de conceptualisation est pluridisciplinaire. D'abord quelques mots là-dessus. Ensuite, nous allons chercher les prémisses théoriques desquelles nous avons besoin pour réaliser cette conceptualisation.

¹⁹ Cicéron (1961 : 94)

²⁰ Cicéron (1961 : 93)

²¹ Gaffiot (2001)

I.3. La conceptualisation pluridisciplinaire

Un concept est une mise en relation d'idées. La conceptualisation est l'action par laquelle on vise à accomplir cette mise en relation. Le concept du langage de la volonté est très général : nous disons que la volonté est tout ce qui dynamise l'organisme et son expression comportementale est son langage. Pour que cette simplicité du concept soit pertinente au niveau de sa signification, il faut que toutes les idées desquelles ce concept est la mise en relation, toutes ses déclinaisons, concourent à cette même signification.

Le travail conceptuel est théorique. Il faut préciser qu'il ne consiste pas en la formulation d'une hypothèse de type si, alors, mais en un regroupement de points de vue théoriques, d'hypothèses et de faits, dont il exprime la relation : qu'est-ce qu'ils signifient dans leur ensemble, quel est le phénomène général qu'on peut identifier quand on relie leurs démonstrations, comment le nommer. Nous nous inspirons de concepts existants, proposés par d'autres auteurs, mais notre travail de conceptualisation n'est pas un travail *sur* auteurs. Il ne s'agit pas d'exposer en long et en large les points de vue de tels ou tels auteurs, de les comparer et de les critiquer, etc. Non : nous nous intéressons directement aux idées et nous allons suivre une piste pour l'aboutir, car il s'agit de répondre à une question sous forme d'un modèle. La conceptualisation, telle que je l'entends ici, c'est l'affirmation d'un point de vue. La trajectoire doit être la plus directe possible. – Pour mieux connaître les auteurs auxquels nous faisons référence, il faut les lire, parce qu'ils sont intéressants à lire.

On crée du nouveau en combinant des choses qui n'ont pas encore été combinées et on se retrouve toujours à un moment donné face à la feuille blanche. Or « pour peindre, il faut d'abord une toile blanche », comme le disait Confucius.²² Notre travail conceptuel a plusieurs facettes : scientifique, philosophique et artistique. Il est ainsi transdisciplinaire : les différentes facettes de la conceptualisation sont d'emblée mélangées. On peut les délimiter brièvement comme suit. On veut savoir quoi, comment et pourquoi. « Quoi » est la question proprement philosophique : qu'est-ce que le langage de la volonté. « Pourquoi » est une question mi-philosophique, mi-scientifique. Cela dépend de quelles raisons on parle. Quand on parle des causes des phénomènes, on reste sur le terrain empirique. C'est le travail scientifique : l'étude des causes et des effets et des corrélations entre phénomènes, un regroupement de faits. Quand on parle des raisons de connaissance, on se détache du sol empirique et on survole ce terrain ; on se comporte alors en théoricien scientifique, ce qui est déjà philosophique : il s'agit d'interpréter les faits obtenus par l'empirisme. « Comment » est une question typiquement empirique, c'est-à-dire scientifique. L'articulation de ces trois questionnements et la manière d'y répondre par une conceptualisation structurée forment le travail artistique.

Le concept est exprimé sous forme d'un modèle structuré, qu'on peut ainsi appeler un modèle théorique ou une théorie générale. Le premier choix à faire quand on veut élaborer un modèle théorique, c'est le choix entre un *modèle descriptif* et un *modèle normatif* ou *prescriptif*. Veut-on décrire l'homme tel qu'on le rencontre dans la réalité (descriptif) ou veut-on le prescrire tel qu'on aimerait qu'il soit (prescriptif) ? Que veut-on construire ? De quelle manière veut-on tourner les choses en fabriquant le

²² Confucius (1987 : 19)

modèle : de sorte à ce que cela reflète la réalité, telle que la science peut en rendre compte, ou de sorte à ce que cela ressemble à ce qu'on veuille voir, quitte à ne plus correspondre à la réalité, mais plutôt à une prescription ?

Nous optons pour un modèle *descriptif* : le concept du langage de la volonté se réfère à quelque chose qui existe : quelque chose de réel. Il faut peut-être brièvement dire ce que nous entendons par « réel », vu que ce mot peut prêter à confusions. Ce qui est réel est ce dont la science peut rendre compte. Cette réalité est quelque chose dont nous faisons subjectivement l'expérience, aussi en tant que scientifiques : un objet que tout sujet humain peut connaître à l'aide de l'investigation scientifique. Le monde objectif est relatif à notre façon de le voir : ce que nous voyons sous le microscope fait partie aussi de notre façon de le voir et ne peut pas être pris pour une connaissance absolue, détachée de la subjectivité. Il est au mieux l'objet de la subjectivité humaine entière : la part de la subjectivité que nous partageons en tant qu'êtres humains qui nous fait voir le même objet et nous permet d'en faire l'expérience et de le rendre intelligible. C'est en ce sens que les choses sont réelles pour nous. Quand un jugement qu'on porte sur un objet correspond à cette réalité, ce jugement est vrai.

Toute science se fonde sur quelque chose d'inconnu, quelque chose qui n'est donc pas conscient et qu'elle se propose d'interroger. La psychologie tourne le questionnement vers nos comportements et notre intériorité, c'est-à-dire vers nous-mêmes. Elle vise ainsi à savoir ce qui de nous-mêmes n'est *pas conscient* à nous-mêmes. C'est précisément ce qui nous est *inconscient*. Dans cette optique, la conscience est le *projet* de la psychologie. Son objet par contre est l'inconscient en un sens large du terme : ce que nous ne savons pas concernant nous-mêmes, ce que j'appellerai l'*inconscient épistémologique*. Ainsi nous pouvons dire avec Bachelard : « Nous appelons les esprits à la convergence en annonçant la nouvelle scientifique, en transmettant du même coup une pensée et une expérience, liant la pensée à l'expérimentation dans une vérification : *le monde scientifique est donc notre vérification*. Au-dessus du *sujet*, au-delà de l'*objet* immédiat, la science moderne se fonde sur le *projet*. Dans la pensée scientifique, la méditation de l'objet par le sujet prend toujours la forme du projet. »²³

L'étude de l'expression corporelle en termes de langage n'est pas tout à fait anodine. Il faut être prêt à se laisser translucider au pire des cas. Mais bon, en tant qu'adeptes de la psychologie, nous sommes à la fois curieux et courageux : nous voulons savoir ce qui de nous-mêmes n'est pas conscient à nous-mêmes. Voici par exemple le témoignage de Thierry Janssen, chirurgien devenu psychothérapeute, relatant sa première confrontation à un reichien, c'est-à-dire un psychanalyste qui utilise le décodage de Reich pour étudier le caractère à partir de l'expression corporelle. « La première fois que j'ai rencontré un praticien « initié » au décodage reichien, je me suis demandé à quel genre de sorcier j'avais affaire. En quelques minutes, l'homme avait percé mes secrets les plus intimes. La précision de son analyse était quasi chirurgicale. Et, de manière troublante, ses questions me faisaient prendre conscience de souffrances encore enfouies dans l'ombre de mon inconscient. Je lui ai demandé s'il se considérait comme un voyant. « Non, m'a-t-il répondu, je suis simplement un

²³ Bachelard (1934 : 15)

psychothérapeute conscient que, bien avant les mots, le corps est un vecteur de langage. » »²⁴

Nous nous basons surtout sur des données produites par l'expérimentation et l'observation scientifiques pour fortifier la base de notre concept. Les spécialisations scientifiques, que ce soit au niveau des méthodes ou des disciplines et sous-disciplines, sont importantes pour l'empirisme. Au niveau théorique, par contre, surtout si on veut proposer un modèle général, descriptif, il faut tenir compte des résultats et des théories issues de plusieurs disciplines et chercher les convergences.

Une recherche véritablement pluridisciplinaire est constamment articulée autour d'un *thème*, un thème duquel on fera le centre de l'investigation et qu'on ne perdra pas de vue, qu'on essaiera d'élucider par tous les moyens possibles, et peu importe les disciplines qu'on traversera pour ce faire. Prenons par exemple le thème de la communication. Pour étudier la communication d'une façon interdisciplinaire, on commencera par exemple par la communication chimique en biologie moléculaire, la communication animale en éthologie et on viendra à la communication non-verbale chez les hommes, on étudiera la communication verbale en linguistique et en pragmatique, la communication en psychanalyse, en psychologie du développement, en psychologie sociale, en sciences de l'information et de la communication, etc. A partir d'un moment on ne tient même plus compte des disciplines et de leurs noms : on ne fait que poursuivre l'investigation, on cherche à répondre à une question.

Pour rendre notre concept perméable à une étude complète de la communication, nous devons prendre en compte toutes ses modalités. Comme l'a mis au point Birdwhistell : « Toute analyse du discours, toute analyse de la conversation, toute analyse de la communication ou toute analyse de l'interaction qui ne s'attacherait qu'à une modalité – lexicale, linguistique ou kinésique –, doit s'attendre à souffrir (ou à être tenue pour responsable) de la présupposition que les autres modalités se maintiennent en état stable ou sans conséquence. »²⁵

Car la réalité humaine se moque des différentes disciplines et sous-disciplines de sciences humaines, qui l'approchent chacune d'un point de vue seulement et qui délaissent les autres points de vue. Elle s'en moque : elle prend son cours inlassablement, en étant dans son intégralité à la fois composée d'activités cellulaires du corps, de comportements observables, de langues naturelles, d'émotion, de cognition, de vécu subjectif, de structures sociales, etc. Ceci veut dire qu'elle est à la fois composée des objets de recherche de la biologie, de la psychologie comportementale, de la linguistique, de l'éthologie, de la psychologie cognitive, de la psychanalyse, de la sociologie, etc. – et qu'elle se moque royalement des incompatibilités apparentes de ces disciplines entre elles. Car dans le réel, tous ces phénomènes coexistent et s'articulent miraculeusement.

Le travail *scientifique* de notre conceptualisation consiste en l'*argumentation* basée sur des preuves empiriques. Nous essayons de trouver les convergences entre les données issues de plusieurs disciplines (biologie de l'évolution, neurosciences affectives et volitives, psychologie sociale de la motivation, psychologie des

²⁴ Janssen (2006 : 164-165)

²⁵ Birdwhistell, in Winkin (Dir.) (1981 : 190)

émotions...) Car nous avons un même thème : le langage de la volonté, qui se rapporte à un même phénomène observable. Nous allons faire passer en revue une quantité de littérature empirique assez diverse. Mais ce n'est pas un travail de synthèse. Les recherches évoquées résultent évidemment d'un choix. Il n'aurait déjà pas été possible de tout connaître et il ne s'agit pas non plus de faire connaître des courants de recherches entiers, mais de montrer la convergence de plusieurs données issues de disciplines différentes.

Il faut aussi distinguer les preuves des interprétations théoriques qui leur sont associées. Elles en sont souvent proches, certes, mais il faut aussi considérer qu'elles puissent prouver autre chose. Comme nous l'avons dit : une conceptualisation pluridisciplinaire générale ne reste pas figée dans les points de vue théoriques d'une ou d'une autre discipline particulière. Elle cherche plutôt à les mettre en rapport. Elle cherche à montrer comment des données produites par des méthodes différentes, de disciplines scientifiques différentes, démontrent le même phénomène.

Le travail *philosophique* de notre conceptualisation consiste en grande partie en un travail de définition : qu'est-ce qui est quoi. Qu'est-ce qu'on entend par les termes de volonté corporelle et de langage de la volonté, quels en sont les différents aspects et déclinaisons, qu'est-ce qu'il faut associer, qu'est-ce qu'il faut distinguer. Dans une conceptualisation générale, on cherche à relever un invariant. Identifier l'identique dans la diversité et la diversité dans ce qui se ressemble. Notre concept général est celui de volonté : c'est avec ce terme que nous désignons une chose que nous considérons comme l'invariant, un objet permanent, quelque chose qui définit l'homme.

Une règle importante de la conceptualisation est de ne jamais penser qu'avec des notions abstraites, mais de garder présent à l'esprit les choses auxquelles elles se réfèrent. Nous parlons du mouvement et nous pensons en termes de mouvement. C'est ainsi qu'on échappe au piège de ne pas savoir identifier le même phénomène quand des auteurs différents utilisent des notions différentes pour le désigner. Par exemple, les Anciens appelaient les émotions les passions, d'autres utilisent la notion d'affect, mais ils parlent de la même chose. Si on reste collé aux termes qu'utilisent les uns et les autres, comme si chacun parlait de son extraterrestre à lui, et si on ne va pas au-delà de ces termes, on n'accède pas au phénomène désigné et on ne fait que de la phraséologie.

Le travail philosophique de terminologie consiste d'une part en un travail de traduction et d'autre part en un travail de définition de notions générales. Le travail de *traduction* est similaire à celui d'un traducteur ou d'un interprète. La traduction s'opère à plusieurs niveaux : traduction des notions utilisées par les autres chercheurs en notions de notre conceptualisation, traduction du jargon d'une discipline de sorte à ce qu'il soit compréhensible pour le spécialiste d'une autre, traduction verbale des phénomènes non-verbaux observés, interprétation des résultats empiriques dans le cadre de notre modèle.

Le travail terminologique de *définition* consiste autant à utiliser des définitions existantes, notamment celles des verbes que nous utilisons pour désigner les actes de langage, qu'à proposer des notions générales. Les notions clés se trouvent élargies au niveau de leur signification. Ce sont dans notre cas notamment les notions de volonté,

d'émotion et de langage, à travers lesquelles nous désignons des choses plus générales qu'on ne désigne à travers leurs sens restreints.

On s'achemine ainsi vers la partie du travail philosophique, qu'on pourrait aussi dire de théorisation scientifique, qu'est la *modélisation* : la constitution de catégories à partir des notions traduites et conçues qui désignent des données observables. Le classement est essentiel à toute activité scientifique. Nous utilisons une méthode de la philosophie du langage qu'on peut qualifier d'analytique pour établir des catégories d'actes de langage en fonction de leur sémantique.

Le travail *artistique* de la conceptualisation consiste en la *composition* de l'ensemble des éléments considérés en un concept cohérent, dans lequel toutes les parties sont censées se répondre. A l'image du processus de l'embryogenèse, la forme et le fond sont indissociables dans la création artistique. C'est à la fois un travail de forme et de fond, réalisé dans un dialogue intime entre la structure et le sens. Je compare ce travail à la peinture, bien qu'on puisse aussi le comparer à un autre art, comme par exemple l'art théâtral ou la musique.

En tout cas, il ne faut pas penser à quelque chose de vague quand on entend « travail artistique ». Nous ne parlons pas de gribouillis ou de tâches de couleurs qui ne représentent rien, mais de choses très précises. Pensez aux fresques de Michel-Ange ou regardez un tableau de David ou de Lorrain. C'est ce qu'on peut appeler une « peinture pluridisciplinaire » : le travail artistique consiste en la tentative de composer l'ensemble du concept de façon organique et harmonieuse, à la manière d'une peinture réaliste, qui se présente comme une structuration détaillée en termes de couleurs, de lumière, d'ombre et de perspective, pour représenter le phénomène qu'elle veut montrer dans un ensemble qui fait sens.

Cette « peinture » du concept exige une mise en forme adéquate, étroitement reliée à son fond. On cherche à dessiner chaque partie en son endroit, afin de faire ressortir dans l'ensemble la signification du phénomène exposé. De même que le dessinateur d'un personnage cherche à le faire ressembler au personnage réel qu'il prend comme modèle, de même nous essayons de faire ressembler notre modèle descriptif à la réalité du phénomène duquel nous voulons rendre compte en l'appelant le langage de la volonté. Dans cette peinture abstraitement réalisée par l'écriture, l'approche est la perspective, les différentes disciplines sont les pinceaux, les idées desquelles le concept est tissé sont les couleurs, les questions sont les ombres et les réponses sont les lumières.

L'écriture, à la différence de la peinture, ne permet pas de tout dire en une seule page ; elle expose le concept successivement d'une page à l'autre. La succession des chapitres, dans lesquels nous exposerons tour à tour les différents aspects du concept du langage de la volonté sont analogues aux différentes étapes du dessin d'un personnage. Ce sont les déclinaisons d'un même concept : la volonté corporelle et son langage. On commence d'abord par dessiner les contours, c'est-à-dire on présente d'abord les aspects les plus généraux : la distinction entre volonté et cognition. On continue par une coloration générale qui s'étend sur tout le personnage : on parlera des aspects communs de la volonté du vivant. Puis on dessinera plus finement les différents aspects du phénomène, différents aspects de la volonté humaine. Puis on va colorer les différentes parties, mais toujours en fonction de l'importance qu'ils

prennent pour notre propos. Les parties ne comprennent pas toutes des sous-catégories : on cherchera à ne dessiner plus finement que ce qui est nécessaire pour la compréhension de l'ensemble. La partie la plus importante est l'expression corporelle de la volonté, dont la coloration sera la plus nette, avec davantage de distinctions, un peu comme si on mettait en évidence le visage d'un personnage comme la partie la plus claire et la plus précise dans un tableau clair-obscur.

C'est finalement le sujet de la thèse, le langage de la volonté, qui sera abordé par une approche artistique en plus de son approche scientifique : peinture de l'expression corporelle, mise en scène du langage, penser le mouvement comme une mélodie ou une danse. L'intérêt d'une double approche artistique et scientifique est d'ailleurs bien souligné par Laban en ce qui concerne l'étude du mouvement : « Il est évident que, pour l'artiste, le processus d'observation et d'analyse du mouvement diffère en plusieurs points de celui de l'homme de science. Mais une synthèse des observations scientifiques et artistiques du mouvement est fortement souhaitable, sans quoi la recherche de l'artiste risque de devenir aussi spécialisée dans une direction que celle de l'homme de science, dans l'autre. Un tout bien équilibré ne peut être créé que si l'homme de science apprend de l'artiste comment acquérir la sensibilité nécessaire à la signification du mouvement et que si l'artiste apprend de l'homme de science comment mettre de l'ordre dans sa perception intuitive de la connaissance du mouvement. »²⁶

²⁶ Laban (1994 : 139)

I.4. Prémisses théoriques

I.4.1. Généralités

La philosophie et la biologie forment le socle de la connaissance psychologique. Les questions de la psychologie tournent de près ou de loin autour de celle qui concerne le rapport entre corps et esprit, respectivement entre cerveau et esprit, ou naviguent entre les différentes possibilités. La position, moniste, dualiste ou intermédiaire émergentiste, qu'on adopte à cet égard conditionne de nombreuses autres positions théoriques qu'on adopte.

Nous adoptons un point de vue biologiste en partant du corps. L'esprit suit le corps. Le rapport du système nerveux aux autres organes, et du psychisme au corps, précisément au système nerveux, duquel on l'impute, est très bien illustré par la comparaison que Héraclite a faite entre l'âme dans son corps et l'araignée dans sa toile : « De même que l'araignée se tenant au milieu de sa toile sent immédiatement qu'une mouche a brisé l'un de ses fils, et court alors rapidement à cet endroit comme si elle souffrait de la rupture du fil, de même l'âme de l'homme, lorsqu'une quelconque partie du corps est blessée, s'y précipite, comme si elle ne pouvait supporter la blessure de ce corps auquel elle est solidement et harmonieusement liée. »²⁷

Schopenhauer dit que ce rapport est immédiat ; c'est-à-dire qu'il y a identité entre le corps et le psychisme, à partir du moment que ce corps a une vie intérieure. Il n'y a pas de causalité entre le psychisme et le corps dans lequel il se trouve : le psychisme est le corps vécu de l'intérieur.²⁸ Cependant, on ne peut pas être sûr de cette vision moniste du psychisme. Tant que les liens entre corps et psychisme ne sont pas mieux explorés, la possibilité du dualisme subsiste. Or, à l'égard des connaissances neuropsychologiques actuelles, qui vont plutôt dans le sens d'une telle vision moniste, ce serait alors un dualisme faible. Car nous avons affaire à un psychisme dépendant du système nerveux.

Ainsi, je ne parlerai pas d'identité entre matière nerveuse et psychisme, mais de *correspondance*. Par cette correspondance, je veux dire qu'aux processus mentaux correspond une activité nerveuse. Qu'il soit la partie consciente de celle-ci ou qu'il soit causé par elle est par contre une question que je laisse en suspens, ne pouvant pas y répondre et ne voulant pas affirmer ou nier ce que je ne peux pas savoir. C'est comme une position moniste par défaut : l'homme comme unité psychosomatique, à la fois esprit et corps, deux entités intimement reliées, interdépendantes ou pile et face d'une même médaille.

L'esprit ne pouvant subsister sans le corps, le corps reste le point de repère. Dans ce cadre, les modèles neuropsychologiques ne sont pas « réducteurs » pour la psychologie. Au contraire, la prise en compte du substrat corporel, respectivement neuronal, de nos états mentaux et de nos comportements ouvre la voie à une expansion de nos connaissances, constructrices de fondements et de routes plus solides que les modèles esquissés avec des bulles dans l'air. Les milliards de cellules

²⁷ Héraclite (2004 : 169-170)

²⁸ Schopenhauer (1818)

qui nous constituent sont une richesse dans laquelle nous pouvons puiser et découvrir jour par jour des nouvelles connexions, jusqu'à peut-être résoudre le mystère de la conscience.

Le cerveau n'est pas un ordinateur. Dire qu'il le serait n'est même plus une réduction, mais une confusion. On peut même se demander comment cette comparaison ait pu donner lieu à des véritables débats, vu que la question est déjà résolue dès le départ. Car la question n'est même pas de savoir tout ce que peut faire un ordinateur ou un robot, comment il joue aux échecs ou comment il range la salle, comment il nous répond, etc. ; même s'il faisait exactement comme nous. C'est beaucoup plus simple que cela : cerveau et ordinateur sont deux choses fondamentalement différentes, à la fois matériellement et fonctionnellement. L'un fait partie d'une structure évoluée de cellules dont la caractéristique distincte est qu'elle fonctionne par elle-même et pour elle-même, à sa propre manière ; l'autre est un processeur ne pouvant fonctionner que parce que quelqu'un l'a construit et programmé pour fonctionner tel qu'il l'a programmé. C'est une comparaison tellement superficielle. Les comportements des robots ne font que ressembler à ceux des êtres vivants et le fait que le cerveau est couplé électriquement ne devrait pas nous faire oublier ses propriétés chimiques particulières que les robots n'ont pas. La vie de nos machines est à juste titre une vie *artificielle*.

Cela m'étonnerait d'ailleurs que les roboticiens et les biologistes soient nombreux à prendre la métaphore du cerveau-ordinateur ou de l'homme-machine au sérieux. Elle ressemble à un caprice que ne peuvent se payer que certains philosophes dans leur univers d'analogies. Un scientifique rationnel, méticuleux par ailleurs, devrait se garder de confondre deux objets présentant des différences aussi fondamentales. Il suffit déjà de se déconnecter de son « interface » pour une fois, puis quitter l'univers robotique de la ville et prendre l'air frais pour se rendre compte qu'on n'est pas un robot sapiens.

Ces quelques généralités théoriques nous permettent déjà de nous situer et de mettre en route notre approche conative. Encore faut-il éclairer le chemin avec des concepts appropriés plus spécifiques. Pour conceptualiser le langage de la volonté, nous nous équipons des trois prémisses théoriques suivantes : la philosophie de la volonté de Schopenhauer, la théorie de l'évolution et l'approche socio-fonctionnelle des émotions, et la théorie des actes de langage.

I.4.2. La philosophie de la volonté d'Arthur Schopenhauer

Cette thèse est dédiée à la mémoire du philosophe allemand Arthur Schopenhauer. C'est de lui que vient le concept de volonté que nous réactualisons ici. Sa pensée globale est un carrefour, un point de départ et aussi un point d'arrivée pour cette thèse. Une bonne partie de sa pensée – peut-être la partie la plus fructueuse, en tout cas celle que nous mettons en évidence ici – est restée cachée derrière ce qu'on a généralement retenu de lui, à savoir le fatalisme et le pessimisme.

Schopenhauer est un grand maître et libérateur de la pensée, le genre de philosophe chez lequel on apprend à penser et à écrire. Il était un écrivain libre et ses écrits vous invitent au voyage. Ils vous font respirer d'emblée l'air fort de la forêt et des montagnes. Sans hésiter et sans complaisance, il peint le monde devant vos yeux, rien

qu'à travers sa prose. Tout un paysage se reflète en détail dans l'eau – et vous vous étonnez qu'il n'y ait pas une seule vague qui vient troubler cette peinture, pas une seule incohérence, pas un seul paradoxe. Schopenhauer frappe son lecteur avec deux rares qualités : premièrement, il a un don pour aller droit vers l'essentiel et il ne tourne jamais autour du pot ; deuxièmement, il est illustre de ce que Vauvenargues appelait la bonne foi des philosophes : la clarté de la pensée. Pertinence et rigueur : atteint sa cible à coup sûr, courant en grec ancien, maîtrise du concept comme des déclinaisons du latin, prose allemande du plus haut niveau, sait entraîner le lecteur. Schopenhauer est un auteur séduisant, et pourtant il est craint et redouté. Peut-être que sa pensée va un peu trop vers l'essentiel, peut-être qu'elle est un peu trop claire pour certains.



« Ich gehörte zu den Lesern Schopenhauers, welche, nachdem sie die erste Seite von ihm gelesen haben, mit Bestimmtheit wissen, dass sie alle Seiten lesen und auf jedes Wort hören werden, das er überhaupt gesagt hat. »²⁹

Friedrich Nietzsche

FIGURE I.3. Arthur Schopenhauer (fusain)

Philosophe du 19^e siècle, Schopenhauer prolongeait et aboutissait l'œuvre métaphysique d'Immanuel Kant, ce qu'on n'entend pas dire souvent. Il proposait la *volonté* comme la chose en soi, cette chose en soi qui était restée = x chez Kant et chez bien d'autres encore. Schopenhauer était d'une part fortement marqué par Kant, ainsi que par Platon et Sénèque, et d'autre part tout autant inspiré par la philosophie orientale, notamment les textes sacrés de l'Inde, les Upanishads, et le bouddhisme. Il a inspiré Nietzsche, Wagner, Freud, Jung, Wittgenstein, Chirico et bien d'autres encore. Il avait soutenu une thèse en philosophie sur le principe de raison suffisante, mais il n'enseignait que brièvement à l'université. Ayant bénéficié de l'héritage de son père défunt, il pouvait vivre sans emploi et se consacrer entièrement à sa philosophie, comme le faisaient les Anciens, ce qu'il considérait comme une chance. Il est resté davantage un philosophe pour les artistes que pour les intellectuels académiciens, ce qui fait en sorte qu'on peut encore aujourd'hui introduire sa pensée en sciences humaines comme quelque chose d'inconnu et de nouveau.

²⁹ Nietzsche (1964 : 151). Traduction : Je faisais partie de ces lecteurs de Schopenhauer qui, après avoir lu la première de ses pages, savent pertinemment qu'ils vont toutes les lire et entendre le moindre mot qu'il a dit.

Si on veut savoir ce que peut être le talent d'un écrivain philosophe, considérez ceci. L'œuvre de Schopenhauer : un système philosophique, dont la cohérence est quasi-symphonique et la clarté infaillible, du début jusqu'à la fin, un système-monde qui se laisse exprimer en *une seule pensée*. Une seule pensée permet de penser le tout : une pensée du « tout en un ». Vous pouvez vous imaginer tout ce qui va se concentrer en cette pensée et à quel point le contraste entre une telle élégance conceptuelle et les philosophies fragmentées contemporaines peut être extrême. Schopenhauer a évidemment choisi sa pensée comme titre de son œuvre principale : *Die Welt als Wille und Vorstellung* (le monde comme volonté et comme représentation).³⁰ Vous pouvez prendre les livres de Schopenhauer dans n'importe quel ordre et commencer par n'importe quel chapitre : tous les chemins mènent à Rome. Toutes ses pensées sont comme des déclinaisons de sa pensée principale et toutes la mettent en perspective, quelque soient les sujets : théorie de la connaissance, psychologie, architecture, musique, anatomie, éthique, politique, etc. On retrouve toujours : *le monde comme volonté et comme représentation*.

Selon Schopenhauer, la chose en soi, l'essence du monde, est la *volonté* ; le monde tel que nous le percevons, dans sa spatio-temporalité et dans sa causalité, et tel que nous le réfléchissons – en est la *représentation*. « Die Welt ist meine Vorstellung » est l'incipit bien connu de son œuvre principale.³¹ Mais le monde n'est pas que représentation. Une chose qui est à la base de notre monde et qui le constitue en toutes choses doit aussi me constituer, vu que je suis une partie de ce monde. La physique nous apprend que le monde est fait d'énergie, respectivement de forces. Schopenhauer a choisi le terme de *volonté* pour désigner tout ce qui est force, énergie, dynamique : des forces de la nature jusqu'à l'énergie vitale et l'effort mental. La volonté est en toutes choses et nous la portons chacun en nous-mêmes. Nous observons la volonté dans la matière, dans laquelle elle se représente. Le corps propre est l'objet immédiat de notre volonté : en plus de la percevoir de l'extérieur, nous la sentons dans notre intériorité. Car nous sommes la seule partie de ce monde comme volonté que nous pouvons connaître de l'intérieur. C'est la connaissance la plus intime que nous pouvons en avoir.

La volonté, ainsi conçue comme essence du monde, est une aspiration inconsciente qui se manifeste dans les forces de la nature, devient pulsion de vivre dans le vivant et volonté consciente chez l'homme. Le passage suivant de Schopenhauer résume bien la chose : « Schon die bloss empirische Betrachtung der Natur erkennt von der einfachsten und notwendigsten Äusserung irgendeiner Naturkraft an bis zum Leben und Bewusstsein des Menschen hinauf einen stetigen Übergang durch allmähliche Abstufungen und ohne andere als relative, ja meistens schwankende Grenzen. Das diese Ansicht verfolgende und dabei etwa tiefer denkende Nachdenken wird bald zu der Überzeugung geführt, dass in allen jenen Erscheinungen das innere Wesen, das sich Manifestierende, das Erscheinende eines und dasselbe sei, welches immer deutlicher hervortrete; und dass demnach, was sich in Millionen Gestalten und endloser Verschiedenheit darstellt und so das bunteste und barockeste Schauspiel ohne Anfang und Ende aufführt, dieses eine Wesen sei, welches hinter allen jenen

³⁰ Schopenhauer (1818)

³¹ Schopenhauer (1818 : 31). Traduction: Le monde est ma représentation.

Masken steckt, so dicht verlarvt dass es sich selbst nicht wiedererkennt und daher oft sich selbst unsanft behandelt.»³²

En termes de physique contemporaine, une telle volonté cosmique correspond à l'énergie ; la matière, en laquelle l'énergie est convertible, en est la représentation. Le système métaphysique de Schopenhauer est *immanent* : il explique le monde de l'intérieur, à partir d'une interprétation de la nature, sans recourir à une entité extramondaine, du genre surnaturelle ou divine, comme c'était généralement le cas dans les systèmes métaphysiques. Il est en ce sens moderne : c'est le monde comme énergie et comme matière. La particularité métaphysique étant que, chez Schopenhauer, la matière est la représentation. De l'autre côté, l'énergie, la volonté comme chose en soi, est l'esprit du monde – un « esprit » qui n'est donc pas un esprit mental, rationnel, mais une force aveugle. Il n'est d'ailleurs pas étonnant que son système ait été « accusé » comme étant de la métaphysique à l'envers, une sorte de perversion de la métaphysique. Car, à la place de mettre en premier un principe rationnel, mental ou divin, comme il se convient en métaphysique, Schopenhauer a osé y mettre un principe irrationnel, une volonté-énergie inconsciente.

On aura compris que dans ce système métaphysique immanent, l'esprit et la nature ne sont pas deux choses différentes, mais une même chose : la chose en soi, la volonté. Pour Schopenhauer, l'être humain est un animal. Il est poussé aveuglément à survivre et sa cognition n'est qu'un outil au service de sa volonté insatiable. Cette cognition ne se détache qu'occasionnellement de la pression de la volonté. – Entre-temps, au fil du progrès scientifique, une telle « inversion métaphysique » est devenue, peut-être pas monnaie courante, mais au moins quelque chose de pensable et d'acceptable. Au moins ceux qui ont accepté Darwin et la théorie de l'évolution peuvent y accéder facilement. Dans la vie quotidienne, on admet d'ailleurs facilement que les gens ne veulent connaître qu'en fonction de leurs intérêts. Schopenhauer, qui vivait comme philosophe, donc comme un être davantage cognitif, voyait tout simplement que son cas n'était pas la règle et qu'on se fait de toute façon rattraper par la volonté du corps.

La volonté précède et prime sur la cognition. En aboutissant ce raisonnement, Schopenhauer était peut-être le premier à avoir franchi le Rubicon de l'égocentrisme dans l'empire autoproclamé de la volonté rationnelle de l'homme. Car même si on avait pu attribuer avant lui, par-ci et par-là à travers l'histoire intellectuelle, quelque chose comme une volonté aux penchants et aux affects du corps et même aux forces de la nature, notamment à travers le concept de *conatus* de Spinoza, personne avant lui, me semble-t-il, n'a osé voir dans la volonté consciente de l'homme qu'un cas particulier, plus précisément la pointe accidentellement émergée de l'iceberg, d'une volonté omniprésente, essentiellement aveugle et insatiable, noyée dans le corps et présente en toutes choses, non seulement dans le règne du vivant. Au niveau du vivant,

³² Schopenhauer (1844 : 411). Traduction : Rien que la considération empirique de la nature reconnaît, en partant de la manifestation la plus simple et la plus nécessaire d'une force de la nature quelconque jusqu'à la vie et la conscience de l'homme, un passage constant, progressant par seuils et ne rencontrant que des frontières relatives, oui tremblantes. La pensée qui suit plus profondément cette vue va bientôt être amenée à la certitude, qu'à travers toutes ces apparitions, l'être qui se manifeste, qui apparaît, soit une seule et même chose, qui apparaît de plus en plus clairement ; et qu'il s'ensuit que ce qui se représente dans des millions de formes d'une infinie diversité, en montant ainsi le spectacle le plus bariolé, le plus baroque, sans début et sans fin, soit ce seul être, qui se cache derrière tous ces masques, si densément enveloppé qu'il ne se reconnaît pas lui-même et donc souvent se maltraite.

sa vue se laisse articuler avec la théorie de l'évolution, dont elle approfondit déjà l'interprétation.

On peut dire que dans la pensée de Spinoza, le monde ait été volonté aussi. Mais chez lui il s'agit d'emblée d'une volonté divine, qui est donc consciente et flatteuse pour l'ego de l'homme. Car dans son système, une place à part est obligatoirement réservée à la volonté rationnelle de l'homme, cette faculté supposée remplie de sagesse et capable de dominer toutes les passions.³³ Et l'homme sage, supérieur, avec sa volonté rationnelle parfaitement arrondie, qui correspond plutôt à un idéal qu'à une réalité – est sauvé. Donc nous sommes rassurés. Schopenhauer, par contre, regardait davantage le comportement réel des gens et trouvait qu'il n'en est rien. –

La théorie de la volonté de vivre de Schopenhauer fait déjà plus qu'annoncer les idées de Darwin et le darwinisme consécutif. Schopenhauer et Darwin ont élaboré, l'un en philosophe, l'autre en naturaliste, des théories globales de la nature et de l'évolution du vivant, et donc de l'homme, qui se laissent compléter l'une par l'autre et qui ont été confirmées par les faits plus que n'importe quelle autre spéculation sur ce que devrait être l'homme en dehors de sa nature. La nature de l'homme lui est garantie par son corps. Schopenhauer et Darwin n'ont à aucun moment perdu de vue cette nature de l'homme. Celle-ci n'est pas une spéculation vide de sens, mais une matière vivante très concrète et très réelle, une matière particulière, dont on sait aujourd'hui qu'elle est faite de cellules, une matière qui est mystérieusement assemblée et qui se manifeste en individus de différentes espèces qui cherchent à survivre et à se reproduire. C'est ce que les êtres vivants font essentiellement et inlassablement : c'est leur nature. Schopenhauer résume : la matière est la visibilité de la volonté et la volonté de vivre s'exprime dans le corps.

Bien que le système de Schopenhauer soit réaliste et dégage une rare perfection conceptuelle, il présente des limites, qui tiennent d'ailleurs en partie à cette perfection. C'est peut-être le vice du virtuose d'aller trop loin dans la virtuosité. D'autre part, ce sont les connaissances scientifiques accumulées depuis qui permettent d'adapter le concept. Inspiré de la théorie des idées de Platon, Schopenhauer était fixiste par rapport à l'évolution. Chaque espèce est selon lui l'incarnation d'une idée fixe de la volonté de vivre. Ce sont les étapes d'objectivation de la volonté-chose en soi dans le monde visible, analogues aux idées immuables de Platon (l'idée de l'homme, l'idée du cheval, etc.) Nous allons donc prendre le relai avec le transformisme de Darwin : les espèces ne sont pas d'emblée là, mais elles ont évolué par sélection naturelle.

Le système de Schopenhauer est un dogmatisme immanent. Il a l'avantage mais aussi l'inconvénient d'être une tautologie. La volonté est selon Schopenhauer un principe métaphysique universel, dont le monde visible – la Maya, le monde matériel – n'est que l'apparition. Bien qu'en étant intramondaine, cette volonté remplace finalement le Dieu des autres systèmes : elle est tout ce qui est, elle est à la fois une et divisée en toutes choses. Ce système du tout en un a au moins l'avantage de proposer un candidat pour le poste de concept unificateur dans une science humaine qui en manque. Mais nous n'allons pas jusqu'à ériger la volonté en principe métaphysique ni discuter cette vision ici, qui ne se laisse ni affirmer, ni réfuter. Nous n'allons pas la rejeter non plus, mais nous allons considérer plutôt ce qu'on peut appeler la volonté

³³ Spinoza (1999)

de vivre à un niveau plus terre à terre, c'est-à-dire plus phénoménologique et empiriste.

Nous limitons donc notre concept à la partie volonté de vivre du concept de Schopenhauer, ceci non pas dans sa perspective transcendantale, mais empirique, pas non plus dans sa perspective évolutionniste fixiste, mais dans une perspective transformiste. La volonté apparaîtra alors plus concrètement comme le produit d'interactions moléculaires particulières dans le corps vivant. Nous n'allons donc pas déduire le fonctionnement des structures vivantes d'un principe immatériel de volonté, qui serait en quelque sorte mis à part comme chose en soi et dont ces structures ne seraient qu'une matérialisation. Nous allons au contraire partir de ces structures mêmes et induire comment on peut y trouver la volonté, afin de justifier le choix de ce concept. Schopenhauer a d'ailleurs dépeint l'essentiel concernant ce point. Un bon nombre de détails physiologiques et psychologiques qu'il donnait sont validés aujourd'hui. Nous allons retraduire ces choses en fonction de la biologie contemporaine.

Beaucoup plus importante que les limites et les inconvénients du concept de Schopenhauer est sa portée, l'avance sur son temps. Plutôt que de décrire les hommes comme des têtes d'anges ailées inexistantes, Schopenhauer a préféré les décrire tels qu'ils existent : des corps vivants parvenus à la conscience. Ce que les hommes ont en commun et ce qui les définit essentiellement, c'est qu'ils veulent vivre. C'est ce qu'ils ont en commun avec les animaux et tout le reste du monde du vivant et c'est quelque chose qui fonctionne d'abord sans système nerveux. A travers le système nerveux, la volonté de vivre devient consciente et modulable consciemment chez l'homme. Mais elle ne change pas fondamentalement, car tout ne tourne qu'autour de la vie chez nous.

La volonté se manifeste la plus nettement dans les émotions, dit Schopenhauer. On veut avant de savoir. La volonté est passion, elle est tout ce qui est pulsion ; elle se distingue de la cognition, cette dernière étant son outil pour mieux réaliser ses fins. Non seulement tout ce qui est intention et décision, mais tout ce qui est souhaiter, désirer, plaisir, douleur, joie, tristesse, etc., n'est rien d'autre que les divers mouvements et affections de cette même volonté de vivre, chez l'homme comme chez les animaux. La volonté est la plus forte dans une forte émotion et ce n'est que dans les expressions corporelles des émotions fortes que nous pouvons voir la volonté à l'état pur.

Schopenhauer dépeint au moyen d'une prose remarquable et sans complaisance aucune ce monde des êtres vivants qui veulent tous vivre, mais qui ne subsistent que parce qu'ils se mangent les uns les autres. Avec un pessimisme assumé, il s'étonne qu'on ait pu appeler cela le meilleur des mondes possibles. Et quand la volonté de vivre, qui est tout ce que nous sommes, se nie, notre monde s'anéantit aussi. Quand il n'y a plus de volonté, il n'y a plus de monde. « Rien », « néant », « *Nichts* » en allemand, est précisément le terme sur lequel se termine son œuvre principale.³⁴

Nous assistons chez Schopenhauer à une accentuation du fait que nous sommes déterminés à vivre et que nous n'existons qu'en tant qu'êtres vivants, programmés par nos gènes, comme on dirait aujourd'hui. Ce fatalisme débouche sur le point de vue

³⁴ Schopenhauer (1818 : 558)

subjectif pessimiste de l'auteur. Mais on n'est pas obligé d'en désespérer. Le principe de vouloir vivre continue d'ailleurs à nous déterminer. Cela peut même paraître bizarre de vouloir nier ce déterminisme en théorie, alors qu'on l'accepte dans la vie de tous les jours et que ce n'est même pas une mauvaise chose.

Mais quels sont précisément les aspects craints de la pensée de Schopenhauer ? Que dit-il d'effrayant ? Voici un petit résumé, certes un peu vulgarisé, mais plus ou moins fidèle, que j'ai transcrit à partir des propos de Michel Onfray : « Il y a un pessimisme chez Schopenhauer, puisque il n'y a pas de liberté, pas d'indépendance ; on est tyrannisé par le vouloir. La sexualité, au sens large du terme, nous mène par le bout du nez, et on est sujet de ces choses-là. On va vers la douleur, la souffrance. On s'ennuie tout le temps, on souffre en permanence, on va vers le néant ; la mort est ce qui nous attend, en permanence. Donc tout ça est désespérant. Les femmes cherchent à nous séduire, mais en fait, la beauté des femmes, c'est un piège ; c'est l'espèce qui veut nous faire faire des enfants, pour continuer la tragédie du vouloir ; enfin, c'est extrêmement pessimiste, extrêmement noir, la philosophie de Schopenhauer. »³⁵

Mise à part cette interprétation subjective, tellement noire, pessimiste et tragique, Schopenhauer fournit une mise au point cohérente de ce que nous apprend la biologie depuis au moins un siècle et l'histoire depuis Hérodote. A la place de s'offusquer que ce serait extrêmement pessimiste, il faudrait peut-être admettre que c'est extrêmement réaliste. Pour saisir la chose plus intuitivement, on peut aussi sous-entendre avec Nietzsche que Schopenhauer n'avait pas pu être si pessimiste que cela, vu qu'il jouait de la flûte : un vrai pessimiste ne joue pas de la flûte.³⁶ Le ton quelque peu lassé sur lequel Onfray a prononcé ces mots, un ton à travers lequel résonne encore cet humour noir et grinçant propre à Schopenhauer, transparaissant même à travers ces quelques lignes de résumé, est d'ailleurs tout ce qu'il faut pour donner envie de le lire.

Peut-être qu'il faut avoir vu la vie entière de loin, de très loin même, comme l'a vue Schopenhauer, et être à même de ne plus trouver implicitement sous-entendu le fait de vouloir vivre, rien que pour identifier ce grand principe. Peut-être qu'il faut être quasiment sorti de la vie, au moins dans la pensée, pour voir par quoi elle est gouvernée, comme on ne voit la forêt qu'une fois quand on en est sorti. —

Contrairement à d'autres penseurs, Schopenhauer n'a pas confondu l'activité philosophique, consistant à décrire et à expliquer ce qu'il y a, avec le projet politique, consistant à modifier ce qu'il y a. Cela ne veut pas dire qu'on ne saurait rien modifier. Mais ce qui est particulier dans la vision de Schopenhauer, c'est la focalisation sur l'essentiel dans la définition de l'homme comme de tout autre être vivant, à savoir la survie. Sa théorie est dépouillée des chimères qui transportent d'autres théories. Pour le dire simplement : chez lui il n'y a pas l'homme tel qu'il devrait être, mais l'homme tel qu'il est. Son concept est descriptif. En sciences humaines on essaye souvent de sortir théoriquement l'homme de son animalité à la place de le décrire tel qu'il est. Il faut probablement être passé au sommet de la chaîne alimentaire pour s'aveugler sur le fonctionnement du vivant, pour croire qu'on en serait sorti : rien de cela chez Schopenhauer. A travers chaque page de son œuvre résonne ce qu'on entend par volonté de vivre et conscience de la mort.

³⁵ Otto Karl (2009)

³⁶ Nietzsche (1994 : 101)

Ce qu'il faut comprendre, c'est que Schopenhauer a préparé un bon plat, mais il l'a salé excessivement, ce qui n'est pas au goût de tout le monde. C'est au point que, si on ne peut pas embrasser son point de vue pessimiste subjectif, on ne comprendra rien au reste non plus, tout ce reste qui est plus objectif, très utile et extrêmement bien conçu. Son pessimisme mortel s'annonce dès les premières pages. Mais la compréhension de sa pensée est à ce prix : il faut vraiment la prendre en soi. Pour comprendre une pensée, il faut la vivre et non pas rester là à la lire de façon détachée. Il n'y a rien de conventionnel dans sa pensée, rien pour paraître, et, comme il le disait, rien pour plaire au catéchisme de son époque. C'est une épreuve personnelle, pas une question d'examen pour avoir 10/20. Elle aurait même pu être conçue en tant que telle comme stratégie pédagogique, tant qu'on y est. Vous voyez cette belle montagne là-haut : on aimerait y être, on veut savoir ; mais pour y parvenir, il faut traverser la jungle, le pire des mondes possibles.

Le monde comme volonté et comme représentation : une œuvre belle et violente comme la nature elle-même, cruelle comme le monde humain lui-même peut l'être, tout en n'oubliant pas les lueurs d'amour, de justice et de sagesse ; une œuvre écrite avec le talent de celui qui peint un paysage réaliste et symbolique ou qui compose une symphonie. Les détracteurs de Schopenhauer savent mieux s'attrister, s'offusquer et se plaindre de son pessimisme que réfuter ses propos ou lire son œuvre en entier. Comme le disait Nietzsche en parlant de Schopenhauer éducateur : il s'adresse à des lecteurs courageux, qui sont prêts à voir les choses en face, prêts à se défaire de leur naïveté.³⁷ Certains vont se dire : ah ! il existe aussi des philosophes qui parlent de la vie telle qu'elle est. On y est. – Le lecteur se réjouira, je pense, que je vais être un peu plus gentil que Schopenhauer et lui épargner son pessimisme. En passant, remarquons que cette volonté de vivre, qui nous détermine, c'est aussi la joie de vivre.

Ce n'est pas parce que Schopenhauer parle dans son esthétique du pur sujet de contemplation, qui échappe temporairement aux pulsions de la volonté, et dans son éthique de l'ascèse et de la dénégaration de la volonté de vivre comme seul remède pour leur échapper définitivement, afin de quitter la Samsara, le monde du désir, que l'on devrait être pessimiste comme lui et voir l'affirmation naturelle de la volonté de vivre comme une mauvaise chose, seulement parce qu'elle nous détermine. Chacun a son point de vue. Nietzsche a repris le concept de volonté de Schopenhauer en adoptant un point de vue moral inverse, en vantant l'affirmation en puissance de la volonté et en embrassant la nécessité, même dans ses aspects les plus tragiques, avec l'amour du destin. En deux mots : Schopenhauer dit non à la vie, Nietzsche dit oui.

Il faut faire la part de choses et peut-être rappeler aussi que la philosophie n'est pas là pour plaire, mais pour connaître. Et, comme nous sommes des lecteurs courageux, nous arriverons au moins à nous habituer à un concept qui a l'avantage d'être très proche de notre vie réelle. Pour un savant qui n'a pas froid aux yeux, il est de toute façon plus intéressant de prendre cette vision schopenhauerienne du déterminisme par la volonté de vivre comme un défi à relever, comme lorsqu'on rajoute une certaine quantité de kilos sur une barre pour voir si on arrive à la soulever. Le bénéfice ne sera que d'autant plus grand.

³⁷ Nietzsche (1964)

1.4.3. La théorie de l'évolution et l'approche socio-fonctionnelle des émotions

La théorie de l'évolution se base sur les principes de la sélection naturelle identifiés par Darwin. Les êtres vivants se reproduisent en grand nombre et présentent des variations. Une part est héritable : elle sera transmise à la descendance. Les ressources étant rares et les êtres vivants s'accroissant, il s'ensuit une lutte pour l'existence, une compétition pour les ressources, qui fera en sorte que les différents êtres vivants ne pourront pas tous survivre. Les individus les plus adaptés aux circonstances de l'environnement laisseront une descendance plus importante que les autres. Les descendants héritent les caractéristiques parentales et une évolution se produit. La lutte pour l'existence est la conséquence inévitable de la tendance à l'accroissement des êtres vivants.³⁸ – Rappelons qu'avant Darwin, Schopenhauer décrivait la lutte des êtres vivants pour la survie et les étapes de l'évolution comme des apparitions de plus en plus complexes de la volonté de vivre.

La théorie de l'évolution moderne peut être dite synthétique. Elle a été affinée depuis Darwin et se trouve aujourd'hui fortement étayée par des données provenant de plusieurs domaines de la biologie : paléontologie, génétique comparée, biologie moléculaire, éthologie comparée, psychologie de l'évolution. Avec Dawkins, on considère que la sélection naturelle s'opère au niveau des gènes.³⁹ Avec Wilson, on considère que la sélection peut s'opérer à plusieurs niveaux : génétique, individuel, groupal ; c'est-à-dire que non seulement les individus aux gènes les plus aptes se reproduiront en plus grand nombre, mais aussi en fonction de leurs caractéristiques individuelles résultantes et des effets qu'elles ont sur la vie de groupe, aussi au niveau des populations.⁴⁰

Quand on étudie une espèce sous l'angle de l'évolution, aussi quand c'est l'espèce humaine, il faut tenir compte qu'elle n'est pas la seule et que les différences par rapport aux autres espèces ne sont pas aussi fondamentales qu'un point de vue endogroupe que nous adoptons pour nous démarquer le suggère. Car les fonctions vitales demeurent les mêmes d'une espèce à l'autre, même si les organes changent : nous avons ces fonctions en commun avec les plantes.

Que veut dire « déterminisme génétique » ? Quelque chose de généralement mal compris en sciences humaines et surement pas quelque chose à esquiver, seulement parce que certains n'aiment pas être « déterminés ». Il faut faire un choix : nous ne sommes pas là pour nous flatter, mais pour connaître. Du point de vue de l'évolution, nos gènes nous déterminent de sorte à ce que nous soyons capables de nous adapter aux circonstances. Cela implique d'une part des traits rigidement déterminés, comme les organes et les fonctions vitales essentielles : métabolisme, respiration, instincts de base, etc. ; et d'autre part des traits flexibles. Car, contrairement à ce que croient certains environnementalistes, ce sont bien nos gènes qui nous permettent d'apprendre, à travers des circuits qui sont ouverts et des connexions neuronales plastiques et malléables par l'environnement. Cette flexibilité est donnée par notre programme génétique : on peut la considérer comme une disposition à apprendre, forte surtout dans l'enfance, mais présente tout au long de la vie.

³⁸ Darwin (1859)

³⁹ Dawkins (1976)

⁴⁰ Wilson et Wilson (2007)

S'il n'y avait pas de gènes, aucune influence environnementale bénéfique ou nocive ne pourrait s'exercer sur eux, ni sur les traits qu'ils génèrent, ni influencer le développement d'un individu. Aucun embryon ne pourrait se développer sans ses gènes, quelque soit la qualité de la nourriture qu'on veuille lui donner. Vous ne pouvez pas apprendre à parler à une chaise : il faut que ce soit un être humain, disposant d'un programme génétique qui le lui permet – un organisme capable de percevoir et de *générer* une réponse, un organisme capable de vicariance et de *régénération* : autant de traits au bout desquels se trouve le programme génétique. Si, par contre, on ne veut pas être déterminé génétiquement, en disant par exemple qu'on peut penser et décider sans gènes, alors, pour être conséquent et assumer ce point de vue, on n'a qu'à se faire enlever les gènes de ses cellules et attendre ce qui va se passer, en commençant déjà par les parties évolutivement modernes du cerveau. Je pense que personne ne serait assez stupide pour le faire. Nous revenons donc sur terre.

La théorie de l'évolution nous permet de comprendre d'où viennent nos traits et pourquoi ils sont tels. Si nous fuyons les dangers et cherchons les ressources, c'est parce que de tels comportements ont présenté un avantage pour la survie, bien avant qu'il y avait des êtres humains. Il en va de même pour l'origine de nos comportements sociaux. Notre comportement social, dont la communication, n'est par exemple pas une imitation de n'importe quel comportement auquel nous sommes exposés, ni nos théories implicites à propos de ce qui motive le comportement des autres. Notre comportement est le reflet de ce qui a constitué un avantage dans une perspective évolutionniste, quelque chose qui sert au maintien de la vie. La théorie de l'évolution permet d'accéder à quelque chose de très important : le contenu des comportements, quels sont-ils et pourquoi sont-ils.

Cependant, la théorie de l'évolution n'est pas encore une tradition en sciences sociales. Cela explique probablement des retards fréquents de connaissances. Comme le disait Buss il y a une quinzaine d'années, en psychologie sociale, on explique souvent des phénomènes sans en évoquer la fonction, on ne décrit pas le mécanisme mental d'un point de vue évolutif, on ne définit pas le problème adaptatif, pour la solution duquel ce phénomène a été sélectionné. Ces explications ne rendent pas compte de ce que l'organisme tente de faire, mais seulement de la forme de son action. Elles assument un esprit général sur lequel les média et les agents de socialisation impriment leur marque. Elles évitent entièrement les questions clés de l'origine et des fonctions des phénomènes sociaux documentés. Buss dit cela par rapport à trois théories très supportées en psychologie sociale : théorie des rôles, théorie de l'apprentissage, théorie cognitive. La question évolutionniste est donc : pourquoi on adopte certains rôles et imite certains comportements et pas d'autres, pourquoi on apprend certaines choses et pas d'autres, pourquoi les mécanismes cognitifs sont-ils structurés d'une certaine manière, et ainsi de suite.⁴¹

La théorie de l'évolution nous sera la plus utile pour comprendre ce que sont les émotions. C'est elle qui nous permet d'accéder à leur signification profonde. Comme le disent Keltner, Haidt et Shiota, la première chose qu'une approche évolutionniste a fait pour l'étude des émotions, c'est de redéfinir ce qu'est une émotion. On sait que les émotions avaient auparavant été considérées comme des perturbations du comportement, des choses qu'on subit et qu'on devrait immédiatement maîtriser par

⁴¹ Buss (1995)

une pensée rationnelle.⁴² A l'instar de Darwin et de son ouvrage de référence sur l'expression des émotions chez l'homme et les animaux, on trouve que les émotions ne sont pas juste des secousses que subit passivement l'organisme, mais avant tout des tendances à l'action, présentes à tous les niveaux de la phylogénèse et, de plus, essentielles à la survie et au bien-être.⁴³

Quelqu'un qui se voit comme un processeur rationnel et qui trouve bizarre pourquoi d'un coup son cœur bat plus vite, ne se rend peut-être pas compte que, s'il n'avait pas peur, il manquerait de sauver sa vie en situation de danger. C'est plus important qu'autre chose. Mais s'il arrive que les émotions soient encore aujourd'hui considérées de façon superficielle, comme des perturbations sans utilité, dans des disciplines comme la linguistique et la psychologie cognitive, c'est parce qu'on n'y pense pas, parce qu'on ne tient pas compte de Darwin et de la théorie de l'évolution.

Du point de vue évolutionniste, les émotions sont des comportements avant d'être en plus des sentiments. Damasio met bien au point la chose : nous avons d'abord les émotions et après les sentiments, parce que l'évolution venait d'abord avec les émotions. On peut déjà les identifier au niveau élémentaire de la vie comme des réactions régulées automatiquement qui favorisent la survie et le bien-être des organismes ; elles pouvaient ainsi prévaloir facilement dans l'évolution.⁴⁴ Des chercheurs identifient des émotions ou instincts de base chez l'homme, qu'on trouve également chez d'autres animaux, en apportant des preuves démontrant leur universalité et leur innéité.⁴⁵ Comme le dit depuis longtemps Eibl-Eibesfeldt, il y a beaucoup plus d'inné dans nos comportements qu'on ne le croit.⁴⁶

Frijda accentue comme Plutchik l'aspect tendance à l'action des émotions. Il les étudie plus particulièrement comme des motivations, en les comparant à des structures intentionnelles, avec l'aspect de contrôle conscient en moins. Les émotions nous poussent automatiquement à nous comporter d'une certaine manière, sans quoi nous ne le ferions pas. La peur est la tendance de fuir, la colère celle de détruire un obstacle, la joie celle de s'approcher d'un pair, etc. Au niveau de l'expression, Frijda considère les émotions comme des formes de communication : ce sont des intentions et des requêtes sociales.⁴⁷

Les chercheurs s'accordent à dire que les émotions ont des fonctions sociales importantes. Dans l'approche socio-fonctionnelle des émotions, on considère davantage les fonctions sociales des émotions. La colère par exemple, ce n'est pas juste la pulsion de frapper, tendance à l'attaque, mais elle a probablement évolué parce qu'elle permet inhiber des comportements inappropriés. Les expressions de soumission ne sont pas juste des réactions de protection, mais elles ont en plus pour fonction d'apaiser l'entourage. En général, les émotions ont pour fonction de permettre aux individus de répondre de façon appropriée aux défis et opportunités de leur environnement.⁴⁸

⁴² Keltner, Haidt et Shiota (2006)

⁴³ Darwin (1872), Plutchik, in Plutchik et Conte (Dirs) (1998)

⁴⁴ Damasio (2003)

⁴⁵ Panksepp (2005), Ekman (2003)

⁴⁶ Eibl-Eibesfeldt (2007)

⁴⁷ Frijda (1986)

⁴⁸ Keltner, Haidt et Shiota (2006)

On a identifié les émotions comme tendances à l'action, comme engagements et comme requêtes et impératifs sociaux, ayant évoluées parce qu'elles remplissent efficacement des fonctions sociales. Dans les recherches contemporaines qui s'inscrivent dans une telle perspective évolutionniste, l'aspect volitif et la fonction de communication des émotions sont clairement mis en avant – quoique pas explicitement en termes d'actes de langage.

L'approche évolutionniste et socio-fonctionnelle des émotions nous donne tous les ingrédients pour conceptualiser le langage des émotions, que nous appelons plus généralement le langage de la volonté : expressions des émotions, motivations des émotions, fonctions sociales. On pourrait dire qu'il ne manque plus que de les articuler dans une théorie de la volonté et de les conceptualiser en termes langagiers. Nous allons donc nous tourner vers la philosophie du langage et la théorie des actes de langage pour nous doter d'un répertoire conceptuel.

I.4.4. La théorie des actes de langage

Une théorie des actes de langage est essentielle pour la pragmatique : c'est dans une telle que la volonté des interlocuteurs est placée au centre. On ramène les signes aux émetteurs qui les utilisent, à leurs volontés. Il faut savoir que la théorie des actes de langage, conçue par Austin et développée par Searle, est le creuset historique de la pragmatique, bien que ni l'un ni l'autre de ces deux grands philosophes du langage n'utilisaient la dénomination de pragmatique.

La théorie des actes de langage dit qu'un émetteur accomplit des actes en parlant : affirmer, demander, ordonner, supplier, se réjouir, menacer, promettre, s'excuser, agréer... L'unité minimale de la communication n'est ni la phrase, ni une autre expression, mais l'accomplissement de ces actes. En introduisant ce terme d'*acte de langage* lors de ses conférences William James en 1955, Austin s'est opposé à la tradition dans laquelle il a été éduqué, selon laquelle le langage servirait essentiellement à décrire la réalité. Il qualifie cette conception vériconditionnaliste de la fonction du langage péjorativement d'« illusion descriptive » et propose une approche beaucoup plus opérationnaliste. Aussi quand on décrit le monde, ce qui constitue l'usage représentatif ou constatif du langage, un accomplit toujours un acte : l'acte de décrire notamment. Un émetteur accomplit trois types d'actes en parlant : 1) l'*acte locutoire*, accompli par le fait de dire quelque chose, indépendamment du sens communiqué, 2) l'*acte illocutoire*, accompli en disant quelque chose, qui revient à proprement parler à ce qu'on fait en disant, et 3) l'*acte perlocutoire*, accompli par le fait de dire quelque chose, relevant des conséquences de ce qu'on a dit, l'effet produit sur le récepteur.⁴⁹

La théorie des actes de langage gravite autour des *actes illocutoires* ou *illocutions*. L'acte de langage, c'est principalement l'illocution, ce que l'on fait en disant. C'est cette définition de l'acte de langage verbal que nous allons retenir pour la suite. – Austin propose la taxinomie suivante d'actes illocutoires : les *verdictifs* ou actes juridiques (acquitter, condamner, décréter, etc.), les *exercitifs* (dégrader, commander, ordonner, pardonner, etc.), les *promissifs* (promettre, garantir, jurer, etc.), les

⁴⁹ Austin (1962), Armengaud (1999), Moeschler et Auchlin (2000).

comportatifs (s'excuser, remercier, déplorer, etc.), et les *expositifs* (affirmer, nier, postuler, remarquer, etc.).

Nous allons appeler cette théorie des actes de langage la *théorie linguistique des actes de langage*. Il faut savoir que la traduction exacte de la notion d'acte de langage utilisée par Austin et Searle est « acte de parole » (speech act). Nous les appelons les actes de langage verbaux, comme la parole comprend en plus l'expression corporelle, de laquelle ne traite pas la théorie linguistique des actes de langage.

Austin a proposé deux termes importants pour désigner l'illocution : le *performatif* et la *force illocutoire*. C'est en cela que correspond en nos termes la volonté de l'émetteur. La performance langagière, c'est l'accomplissement de l'acte illocutoire. Celui-ci se caractérise par sa force. Les différents actes illocutoires sont considérés comme des forces illocutoires : « I explained the performance of an act in this new and second sense as the performance of an « illocutionary » act, i.e. performance of an act in saying something as opposed to performance of an act of saying something ; and I shall refer to the doctrine of the different types of function of language here in question as the doctrine of « illocutionary forces ». »⁵⁰ Austin appelle les verbes avec lesquels on désigne les actes de langage les *verbes performatifs* : affirmer, demander, promettre, s'excuser, décréter, commander, etc. Ces verbes se distinguent des autres verbes d'action, qui ne sont pas performatifs au sens langagier, comme marcher, conduire, laver, bricoler, sauter, etc.

Searle développe la théorie en la rendant plus explicite et en proposant une taxinomie d'actes de langage plus élaborée. Il propose la formule canonique suivante de l'acte de langage : *une force illocutoire qui s'applique à un contenu propositionnel*. Ainsi, pour un énoncé donné, Searle distingue le marqueur de la force illocutoire du marqueur du contenu propositionnel. Le marqueur de la force se laisse traduire en verbe performatif.⁵¹ Ce verbe peut faire partie de l'énoncé ou non. Par exemple :

A : Je te promets que je vais acheter du sel.	Promettre
B : Peux-tu me passer le sel ?	Requérir
C : Il y a du sel.	Informer
D : Je t'ordonne de me passer le sel.	Ordonner

Dans l'énoncé A, il est facile de distinguer le marqueur de la force (Je te promets) du marqueur du contenu propositionnel (je vais acheter du sel), de même dans l'énoncé D. Dans les énoncés B et C, on se réfère aux types de phrases : on peut reconnaître une requête dans une forme interrogative et une information dans une forme indicative.

La théorie de Searle se présente comme une théorie de l'action avec les paramètres nécessaires à son bon déroulement. Comme dans toute action, il y a réussite ou échec, satisfaction ou insatisfaction des actes de langage. Searle a reformulé ces notions

⁵⁰ Austin (1962 : 99). Traduction : J'expliquais la performance d'un acte dans ce nouveau et deuxième sens comme la performance d'un acte « illocutoire », c'est-à-dire la performance d'un acte en disant quelque chose comme opposée à la performance d'un acte de dire quelque chose ; et je vais me référer à la doctrine des différents types de fonctions du langage en question ici comme la doctrine des « forces illocutoires ».

⁵¹ Searle (1979)

d'après Austin. Un acte de langage est *réussi* si l'émetteur arrive à le formuler de sorte à ce qu'il soit compréhensible et il est *satisfait* s'il atteint le but que l'émetteur vise. Un acte de langage est défectueux s'il n'est pas réussi et il est défectueusement réussi s'il est réussi mais non sincère. Searle propose en plus un certain nombre de critères pour l'accomplissement de l'acte en contexte, dont les différences touchant le but, la direction d'ajustement entre les mots et le monde, les états mentaux exprimés, le degré de force, le statut des interlocuteurs et la façon d'accomplir l'acte de langage.

La taxinomie des actes de langage de Searle est celle que nous allons retenir. Elle se présente comme une correction de celle d'Austin et comprend les cinq types d'actes suivants, définis par leurs buts. 1) Les *assertifs*, consistant à décrire le monde. Le but est que l'état de choses énoncé est effectivement le cas (affirmer, nier, informer, décrire, etc.) 2) Les *directifs*, dont le but est d'amener le récepteur à dire ou à faire quelque chose (demander, requérir, ordonner, questionner, suggérer, etc.) 3) Les *commissifs*, dont le but est de s'engager à faire quelque chose (promettre, garantir, offrir, etc.) 4) Les *expressifs*, dont le but est d'exprimer un état mental (féliciter, s'excuser, remercier, se réjouir, déplorer, etc.) 5) Les *déclaratifs*, dont le but est de faire exister un état de choses rien que par son énonciation (déclarer, nommer, baptiser, marier, décréter, etc.) Les déclaratifs sont les actes de langage les plus illustres du performatif verbal : c'est faire juste en disant. Ils requièrent souvent un contexte institutionnel approprié. C'est aussi ce genre d'actes de langage qui ont au départ attiré l'attention d'Austin.

Les développements formels de la théorie des actes de langage se basent sur la conception de Searle. La théorie a notamment reçu des formulations logiques, illocutoire⁵² et interlocutoire.⁵³ Elle a souvent aussi été critiquée, quoiqu'un peu injustement. Les critiques portent souvent sur les classifications de Searle et d'Austin, sans pourtant que soient proposées des classifications plus pertinentes. J'oserai presque dire qu'il n'y a pas de classification des types d'actes de langage plus pertinente que celle de Searle. Personne n'a d'ailleurs proposé des types d'actes de langage complètement différents, car on ne peut pas faire grand-chose d'autre à ce niveau que s'exprimer, asserter, demander, s'engager et déclarer, ou encore des combinaisons de ces types d'actes. Cette classification est canonique.

Les critiques n'aboutissent pas, parce que les auteurs en cause se basent sur des critères linguistiques et grammaticaux pour classer les actes de langage. Rappelons-nous : Austin disait que l'acte de langage n'est ni la phrase ni une autre expression. Il faut bien garder à l'esprit que c'est *l'acte qu'on accomplit en disant* et pas le type de phrase. Différents auteurs, comme Wunderlich, Récanati ou Sperber et Wilson, proposent des regroupements différents ou des simplifications à partir des classifications de Searle et d'Austin. Mais ils le font en se basant sur les types de phrases, comme s'ils oubliaient que l'acte de langage n'est pas la phrase. C'est un *acte mental*, compris ou inférable à partir d'une phrase. Si à mon tour je devais parler d'une illusion, alors je parlerais de l'« illusion linguistique », cette fois non pas en ce qui concerne la fonction du langage, mais en ce qui concerne *l'identification du type d'acte de langage*.

⁵² Searle et Vanderveken (1985)

⁵³ Trognon et Ghiglione (1993)

La classification révisée de Sperber et Wilson est bien connue en pragmatique. Ils proposent de réduire les types d'actes de langage à trois types : les actes de *dire que*, *dire de* et *demandeur si*. Mais que font-ils ? Ils les classent encore une fois par types de phrases : c'est cela l'illusion. C'est probablement parce qu'en tant que linguiste, on cherche à définir les actes de langage à partir des données qu'on étudie : ce sont des données linguistiques. On a alors tendance à coincer ces actes dans des types de phrases qui peuvent leur correspondre, mais pas obligatoirement. C'est comme confondre syntaxe, sémantique et pragmatique. En effet, le mode interrogatif est typique des questions et le mode impératif est typique des ordres, mais on peut aussi les formuler autrement, comme par exemple formuler une requête comme une question (« Peux-tu me passer le sel ? »). Puis, il y a bien une différence entre s'engager à faire quelque chose et affirmer quelque chose, même si ces deux types ont pour mode typique le mode indicatif. Puis, on peut aussi affirmer en formulant une question rhétorique ; enfin les possibilités sont nombreuses. Par exemple juste dire « le sel » pour prier, ordonner, ou indiquer le sel. Il n'y a pas une correspondance 1 : 1 entre types de phrases et types d'actes de langage. Pour le dire autrement, comme par ailleurs, l'évolution n'est pas « parfaite ». Notre esprit n'a pas évolué d'une manière à ce que chaque volonté ait sa mise en mots univoque et définitive. C'est aussi un effet de la plasticité.

Les types d'actes de langage sont bien des différents types d'actes de volonté de l'émetteur, ceux de Searle notamment, mais ils ne sont pas toujours identifiables à partir des énoncés seuls. Souvent le contexte ou l'expression corporelle permettent de les désambiguïser, mais pas toujours. On ne peut pas toujours savoir, tout simplement parce qu'on ne peut pas lire dans les pensées ou parce qu'on ignore le contexte d'un énoncé. Maintenant, certains critiques diraient que les actes de langage n'existent pas alors, s'ils ne sont pas linguistiquement identifiables : eux aussi sont en proie à l'illusion linguistique.

Ce ne serait pas non plus un choix méthodologique pertinent de définir d'emblée les actes de langage d'un point de vue interactionniste, c'est-à-dire insérés dans le dialogue, comme le propose Jacques.⁵⁴ Ce n'est pas parce que les questions réclament des réponses qu'on ne pourrait pas parler séparément des types d'actes accomplis par chacun des interlocuteurs : la question de l'un, la réponse de l'autre. On perd de vue les volontés des interlocuteurs quand on envisage leurs productions langagières d'emblée comme couplées, comme s'il fallait les enchaîner les unes aux autres et leur enlever leur flexibilité, tout en décuplant les paramètres à prendre en compte. Ce serait un peu comme prendre l'autoroute avant d'avoir appris à conduire. Non seulement il faut commencer par les unités les plus simples, desquelles sont tissées les conversations, parce qu'on veut les analyser, mais aussi parce qu'il faut se rendre compte que ce sont effectivement des individus avec leurs volontés propres qui émettent les actes de langage, et non pas des fabuleux « intersujets ». Puis il faut faire attention aussi à ne pas confondre les types d'actes de langage avec les énoncés.

Austin et Searle ont bien vu qu'il fallait caractériser les actes de langage isolément, du point de vue de leur émetteur. Comment autrement parler de son acte, s'il n'est pas défini par sa volonté ? La formalisation rigoureuse de la théorie par Searle et Vanderveken indique d'ailleurs pour chaque acte de langage les conditions

⁵⁴ Armengaud (1999) synthétise les critiques courantes des classifications de Searle et d'Austin.

d'accomplissement, qui permettent de les insérer et de les identifier en contexte, une fois qu'on en tient compte.⁵⁵ Ce n'est pas parce que le contexte, l'interaction, permet d'identifier les types d'actes de langage, que ces actes ne seraient pas singuliers et pas déterminés par leurs émetteurs en tant que tels ou tels actes.

Les insuffisances que je relève dans la théorie linguistique des actes de langage sont différentes de celles qu'on trouve d'habitude, qui n'en sont même pas de mon point de vue. Les insuffisances de cette théorie tiennent en grande partie au fait qu'elle *ne prend pas en compte le corps* et fait ainsi peu cas de l'acte de langage *expressif*, dont elle sous-estime l'importance et l'impact. Searle et Austin définissent les actes de langage uniquement à partir de la linguistique (aussi une illusion linguistique finalement) ainsi qu'à partir d'une conception trop cartésienne et cognitiviste de l'homme, doublée d'une conception trop mentaliste et simplifiée de la volonté. On tient peu compte du corps et des émotions, on n'accomplit que des actes de langage verbaux et intentionnels, souvent conventionnels et institutionnels ; on est supposé formuler leur but consciemment, un peu comme au tribunal. On reste confiné aux propositions abstraites, qui ne disent pas tout non plus.

Quand on part du langage verbal, et non pas des sujets parlants, de plus en ne prenant en compte que les mots, on est obligé de spéculer sur ce que les sujets ne verbalisent pas, comme si leurs mots étaient prononcés sans eux. C'est le paradoxe de cette théorie : les auteurs ont d'une part frayé le chemin vers l'action dans l'usage du langage, en dépassant une conception trop représentationnelle du langage avec une conception dynamique, mettant le sujet et sa volonté au centre ; mais c'est comme s'ils avaient fait demi-tour au dernier moment, pour rester finalement dans le monde *représentationnel* des propositions verbales et inférences hypothétiques, sans vraiment le prendre en compte, ce sujet réel, qui est en train de respirer, de parler et d'agir concrètement.

L'autre insuffisance de la théorie linguistique des actes de langage est le revers de la médaille de sa formalisation si remarquable. C'est peut-être le prix à payer quand on pousse très loin la mise en forme, de ne plus pouvoir tenir compte du fond. Désirs, intentions, promesses, etc. n'apparaissent plus que sous *forme* de marqueurs logiques, comme si tout n'était que pensée. On croirait entendre les mots de Descartes : « je connus de là que j'étais une substance dont toute l'essence ou la nature n'est que de penser, et qui, pour être, n'a besoin d'aucun lieu, ni ne dépend d'aucune chose matérielle. »⁵⁶ Entre-temps le sujet réel respire, se meut, bouge les sourcils et scrute du regard, il inspire et produit des sons en expirant, en se tournant vers son interlocuteur ou en se détournant de lui.

Nous restons toutefois tournés vers la théorie des actes de langage, parce que, mis à part ses insuffisances, elle est essentielle : elle appelle à être complétée pour être révélée dans toute son ampleur. Nous allons l'élargir et lui donner littéralement *corps*. L'idée à la base de cette théorie – l'unité minimale de la communication est l'*acte* de langage – est fondamentale pour rendre compte de la volonté dans la communication. Avec Schopenhauer nous considérons que cette volonté est *corporelle* : c'est dans le mouvement du corps que se lit son *action*. C'est là que tout commence. Searle semble

⁵⁵ Searle et Vanderveken (1985)

⁵⁶ Descartes (1951 : 62)

d'ailleurs nous envoyer sur la piste quand il dit : « The general approach that I am advocating is that we need to think of language as a manifestation and extension of more biologically primitive forms of intentionality. It is a mistake to treat language as if it were not part of human biology. »⁵⁷

Nous insérons les actes de langage dans la perspective évolutionniste. Ce ne sont pas que des formes d'actes, mais ils ont un contenu, dont on peut présupposer qu'il présente un avantage sélectif. Dans cette perspective, on peut supposer qu'on ne dit, demande, promet et déclare pas n'importe quoi, mais des choses qui sont avantageuses pour la survie et le bien-être.

Dans ce cadre, nous allons reprendre la théorie des actes de langage à partir de sa notion centrale, qui dès le début a été la plus ambiguë et qui jusqu'à ce jour est restée la plus ambiguë, mais dont la théorisation aurait été nécessaire dès le début. C'est la notion de *force*. Tout en maintenant la classification de Searle et ses développements formels, nous revenons sur le questionnement initial d'Austin quant à la force : « there is a further question distinct from this as to what was the *force*, as we may call it, of the utterance. We may be quite clear what « Shut the door » means, but not yet at all clear on the further point as to whether as uttered at a certain time it was an order, an entreaty, or whatnot. What we need besides the old doctrine about meanings is a new doctrine about all the possible forces of utterances, towards the discovery of which our proposed list of explicit performative verbs would be a very great help; and then, going on from there, an investigation of the various terms of appraisal that we use in discussing speech-acts of this, that, or the other precise kind-orders, warnings, and the like. »⁵⁸

Pour aborder la force, nous sortons de la linguistique. Car la force est quelque chose de physique, se référant à de l'énergie, celle du vivant précisément, qui se manifeste dans une activation comportementale, et par conséquent dans une expression. Nous entrons ainsi dans la biologie, l'éthologie et la psychologie des émotions et de la motivation. En suivant Schopenhauer, nous ramenons évidemment la *force* à la *volonté*.

Dans la théorie linguistique des actes de langage, il y a eu dès le début une confusion de ce qui est proprement dynamique, c'est-à-dire les forces, avec les illocutions que sont les actes de langage verbaux (assertifs, directifs, etc.), qui, eux, sont proprement représentationnels. Certes, le degré de force se réfère dans cette théorie aussi à des humeurs, des états émotionnels du locuteur, etc. Mais on ne mentionne que brièvement les éléments expressifs correspondants, comme l'intonation, sans les ordonner ou en rendre compte plus explicitement. Les forces ont été confondues avec

⁵⁷ Searle (2007 : 8). Traduction : L'approche générale que je défends c'est que nous devons considérer le langage comme une manifestation et une extension de formes d'intentionnalité biologiquement plus primitives. C'est une erreur de traiter le langage comme s'il ne faisait pas partie de la biologie humaine.

⁵⁸ Austin (1979 : 129). Traduction : il y a une autre question distincte de ceci en ce qui concerne ce que nous pouvons appeler la *force* d'une énonciation. C'est assez clair ce que « Fermez la porte » veut dire, mais pas autant si cet énoncé est à un moment donné un ordre, une prière, ou autre chose. A côté de la vieille doctrine des significations, nous avons besoin d'une nouvelle doctrine de toutes les forces possibles des énonciations. Notre liste de verbes performatifs explicites sera d'une grande aide pour sa découverte, et puis, à partir de là, une investigation des termes variés d'évaluation que nous utilisons pour discuter les actes de parole de telle ou telle sorte, comme les avertissements et autres.

les illocutions, la performance n'est plus que linguistique, au point que les types de verbes performatifs et d'illocutions ont été appelés des types de forces.

Mais cette confusion ne peut être appelée une erreur que dans la mesure qu'une théorie soigneusement élaborée dans le cadre d'une certaine philosophie, qui est celle du langage verbal, ne peut pas en même temps être élaborée dans le cadre d'une philosophie du corps. Austin a peut être utilisé ce terme de force, qui est hérité de Frege, pour accentuer le fait qu'on fait des choses en parlant, pour avoir un terme « fort », qui permet de bien illustrer l'aspect actif de l'illocution et de l'opposer nettement à la pure représentation. Cependant, cette action avec sa force est d'abord corporelle.

Il est intéressant de savoir que le parallèle entre la notion de *force illocutoire* d'Austin et celle de *volonté* de Schopenhauer ait déjà été remarqué. Sans pourtant théoriser la chose, Wood relève la similarité dans la déconstruction de la représentation chez Schopenhauer et chez Austin. Il souligne que tous les deux ont remis le sujet voulant et l'action au premier plan, reléguant ainsi le sujet cognitif et l'usage représentatif du langage au second plan. Cet article de Wood s'intitule d'ailleurs : « Le langage comme volonté et comme représentation. »

Il note qu'il est difficile d'après Austin de définir la force illocutoire et le performatif, comme n'importe quel mot peut être performatif. Il nous indique pourtant le chemin quand il dit que la force des énoncés performatifs est dérivée de la situation totale de parole. C'est une force qui se reflète dans les mots sans y être, une force présente mais insaisissable : « Words are in a sense in a double bind; their force lies in their being derived from a precedent, but, whilst they may continue to function, we lose our receptivity to their force by their being reiterated. »⁵⁹ Wood semble aussi avoir du mal à saisir ce que Schopenhauer entend finalement par la volonté, surtout quand celui-ci décrit notre expérience de la volonté dans la conscience de soi. – Il dit que ni Austin, ni Schopenhauer n'auraient été capables de décrire la force ou la volonté. Mais il se trompe en disant cela. Ces gens ne parlent pas de choses inexistantes.

Le terme de force est peut-être peu défini chez Austin, quoiqu'il puisse nous donner intuitivement une idée. Schopenhauer, quant à lui, a fait toute une phénoménologie de ce qu'il appelle la volonté. La volonté est en réalité bien décrite chez lui. C'est d'ailleurs d'emblée un terme tangible, puisqu'il désigne quelque chose de physique, donc quelque chose qui est observable dans le mouvement. Wood ne semble pas comprendre certaines formules empathiques de Schopenhauer, qui vont un peu plus loin dans l'interprétation et qui résonnent surtout dans les oreilles des artistes : « He is in effect saying : « Listen to a melody : that is what I recognize willing to be like. » »⁶⁰ – Oui, en effet. C'est ce que nous allons (re)découvrir. – Wood relève pourtant bien l'idée essentielle : la volonté, comme la force illocutoire, ne se laisse distinguer de la représentation qu'en prenant en compte la première personne : le sujet, l'agent lui-même.

⁵⁹ Wood (1996 : 322). Traduction : Les mots sont en un sens dans une double contrainte; leur force réside en ce qu'ils sont dérivés d'un antécédant, mais pendant qu'ils continuent à fonctionner, nous perdons la réceptivité à leur force quand ils sont réitérés.

⁶⁰ Wood (1996 : 323). Traduction : Il dit en effet « écoutez une mélodie : c'est ce que j'appelle vouloir. » »

En partant de l'agent lui-même, de son comportement, nous constatons que, du côté de la communication non-verbale et du langage du corps, ce sont les catégories pertinentes qui manquent encore, ce qui est probablement dû à un manque de cadre théorique et à la difficulté de catégoriser le comportement observable en unités. On trouve typiquement une multiplicité de modèles et de catégories hétérogènes incomplètes.⁶¹ Cela fait déjà un temps que l'on parle du langage corporel et du langage des émotions, mais cela manque encore de conceptualisations systématiques. Des conceptualisations plus pragmatiques du langage du corps se font jour entre-temps, mais on est encore loin de l'heure de midi. Le non-verbal est encore souvent conçu de façon résiduelle, comme accompagnant le verbal.

Il arrive qu'on conçoit le langage du corps en termes d'actes de langage ou avec des catégories pragmatiques similaires, mais seulement tant qu'on reste dans de l'intentionnel. On part d'une théorie linguistique, comme celle de Searle, et on l'applique au comportement non-verbal, tant que ce comportement présente plus ou moins les mêmes caractéristiques d'intentionnalité que les actes de langage verbaux, comme viser consciemment un but et avoir l'intention de communiquer : des caractéristiques qui peuvent se présenter en amont de l'acquisition du langage verbal. En psychologie du développement du langage notamment, on catégorise les gestes qu'utilisent les jeunes enfants pour communiquer intentionnellement en termes d'actes de langage à partir de la classification de Searle.⁶² Ces extensions de la théorie des actes de langage sur l'expression corporelle nous seront déjà très utiles. Mais il faut remarquer aussi que, dès qu'on sort des comportements intentionnels, en entrant dans l'expression émotionnelle ou dans d'autres comportements non-intentionnels qui se communiquent, il n'y a plus de théorie des actes de langage.

La conception de l'école de Palo Alto dit que tout comportement est communication.⁶³ Autant pertinente qu'elle soit, cette approche a généralement détaché le fonctionnement de la communication des interlocuteurs et de leurs intentions, en adoptant une vision uniquement systémique. Les comportements de communication n'y apparaissent pas comme des actes de langage et on n'y trouve donc pas d'actes de langage émotionnels non plus.

Nous avons d'une part les émotions conçues comme tendances à l'action, comme requêtes sociales et intentions comportementales, mais non pas comme actes de langage, et d'autre part la théorie des actes de langage, essentiellement linguistique, avec ses concepts et catégories clairement définis appliqués aux comportements intentionnels. Pourquoi cette discrepancy ? Cela tient vraisemblablement à une conception cartésienne, mentaliste, uniquement intentionnelle de la volonté. Une telle peut empêcher de penser les expressions émotionnelles comme actes de langage. Ce qu'il faudrait faire, ce serait relier les deux bouts, me dirait-on. Mais ce n'est pas ce que nous allons faire. Nous allons partir du corps pour découvrir les actes de langage dans leurs formes primaires. Nous allons ainsi appliquer les concepts de la pragmatique verbale, les actes de langage, au non-verbal. Pour cela, il nous faudra d'abord montrer que la volonté est corporelle. Nous identifions la volonté d'abord dans le corps et le comportement, avant de la placer dans l'acte de langage verbal.

⁶¹ Voir par exemple l'aperçu que donne Cosnier (1996).

⁶² Bruner (1983), Camaioni (1997), Tomasello (2007)

⁶³ Winkin (Dir.) (1981)

CHAPITRE II : LA VOLONTE CORPORELLE

« *Mein Leib und mein Wille sind eines.* »⁶⁴

Arthur Schopenhauer

⁶⁴ Schopenhauer (1818 : 161). Traduction : Mon corps et ma volonté sont *une même chose*.

II.1. La distinction entre volonté et cognition

Les deux composantes distinctes qui constituent le sujet sont la *volonté* et la *cognition*. La volonté est ce qui agit, ce qui impulse l'action ; la cognition est ce qui représente, ce qui fournit le motif à l'action. Dans cette distinction, la volonté reçoit d'une part un sens plus large que ne lui confère le dictionnaire et n'est d'autre part plus conçue comme faisant partie de la cognition. Dès lors, elle est par définition inconsciente. Alors que nous avons encore cru détenir la volonté consciemment, voilà qu'elle replonge déjà dans les profondeurs corporelles. Elle se lie par contre à la cognition et peut avec elle remonter à la surface de la conscience, au point qu'elle devient même contrôlable consciemment chez l'homme.

La distinction complète entre volonté et cognition est comparable à la dissolution de H₂O en dihydrogène et oxygène. Cette distinction a été explicitement établie et argumentée pour la première fois au 19^e siècle par Schopenhauer dans son œuvre majeure : le monde comme volonté et comme représentation⁶⁵. Elle a déjà été approchée par Aristote, distinguant les aspects *appétitifs* des aspects *cognitifs* de l'âme⁶⁶. Elle s'apparente à la grande distinction entre *passion* et *raison*, établie en philosophie occidentale depuis Platon, et finalement à la distinction qu'on fait aujourd'hui en psychologie entre l'*affectif* et le *cognitif* ou entre l'*émotion* et la *cognition*. – C'est la distinction entre les *éléments dynamiques* et les *éléments représentationnels* du psychisme. Une formulation plus exacte est de dire qu'il s'agit de la distinction entre la *conation*, telle que définie par Spinoza, regroupant les affects, les émotions et les impulsions à l'action, qu'elles soient intentionnelles ou non, et la *cognition*, regroupant de son côté la perception du monde, les images mentales et la pensée. En suivant la conception de Schopenhauer, nous distinguons les deux composantes comme suit :

- La *volonté* est la composante *dynamique primaire* de l'homme et de tous les organismes vivants. Elle est tout ce qui dynamise le corps vivant : l'activité viscérale, le mouvement du corps, les besoins, les envies, les désirs, le tempérament, les attitudes, les instincts, les émotions et les intentions ; tout ce qu'on peut regrouper sous le terme de *conation*. Dans la conscience de soi, la volonté est tout ce qui est *sentiment* : les sensations corporelles, l'humeur et les sentiments associés aux émotions et aux impulsions intentionnelles. La volonté dans la conscience de soi, c'est le ressenti de l'aspiration du corps entier et de sa variable satisfaction et insatisfaction. La volonté est le mobile de nos actions, quelles qu'elles soient, réflexes ou intentionnelles.
- La *cognition* est la composante *représentationnelle secondaire* de l'organisme, présente chez les animaux et de façon plus évoluée chez l'homme. Elle regroupe la perception du monde, les images mentales, la pensée, le raisonnement, la mémoire et l'anticipation. La cognition est un outil évolué au service de la volonté, une volonté de connaître. Elle fournit à la volonté les motifs qui déclenchent ses actions. C'est à travers la cognition que la volonté devient consciente d'elle-même, de ses motifs et des buts de ses actions. Son action devient en partie contrôlable consciemment. La cognition nous permet de sentir notre volonté, de la représenter,

⁶⁵ Schopenhauer (1818).

⁶⁶ Aristote (1993)

de savoir ce que nous voulons, de vouloir consciemment et de planifier notre activité. Nos états mentaux sont des mélanges de sentiments et de représentations, de volonté et de cognition. La cognition rend possible le psychisme en permettant d'une part la conscience de soi, qui est d'abord la conscience de la propre volonté, le sentiment de vouloir, et d'autre part la perception du monde environnant, duquel elle forme une *représentation*. La cognition se prolonge dans les images mentales et se développe chez l'homme dans la pensée et dans le raisonnement.

Dans cette distinction, nous déplaçons la définition de la volonté et la remettons à ce que nous pensons être sa juste place. La volonté n'est pas la régulation consciente d'une impulsion dirigée vers un but avec un certain savoir-faire : elle est *cette impulsion même, avec son savoir-faire, qu'elle soit régulée consciemment ou non*. La volonté est, comme l'entendait Schopenhauer, *le fait de vouloir*, cette force même qui anime l'être vivant, sa dynamique. Elle est *volonté de vivre* : elle est dans le *mouvement* du vivant, elle est son *mobile*. De l'extérieur elle devient observable à travers les actes qu'il accomplit. Dans le psychisme, elle se traduit en sentiment.

A l'encontre d'une vision moniste de l'homme qui le considère simplement comme une machine, programmée à l'aveugle par ses gènes et dotée de l'illusion commode de faire l'expérience de volonté consciente quand le cortex préfrontal de cette machine « compute » (l'homme, un ordinateur qui rêve), également à l'encontre d'une vision dualiste assez cartésienne et tout aussi courante qui, elle, considère l'homme comme étant deux choses différentes à la fois : d'une part un corps programmé à l'aveugle par ses gènes et d'autre part un fantôme immatériel venant habiter le cerveau de ce corps, une fantastique volonté consciente permettant à l'homme de se détacher comme par miracle de sa nature animale et du déterminisme génétique (l'homme, un démiurge), à l'encontre également des mi-chemins entre ces deux positions, qui débouchent si facilement sur des positions non prises – nous adoptons la vision suivante : l'homme est une *unité psychosomatique*, un animal et non pas une machine ; il est vraisemblablement programmé à l'aveugle, mais par une *volonté de vivre* naturelle. Celle-ci est *corporelle*, tout à fait inconsciente à l'origine, et se laisse retracer jusqu'aux gènes : la volonté consciente en est une forme évoluée.

Ni fantôme ni machine, mais plutôt corps vivant, volonté de vivre corporelle, est le slogan de notre conception. Ou encore : veuillez rendre la volonté au corps auquel elle appartient. Voici qu'on passe, pour simplifier, du « rien volonté » au « tout volonté », une volonté qui n'est par contre pas une volonté consciente et qu'il faut comprendre dans son évolution. C'est une volonté inconsciente qui devient consciente au moyen d'une cognition.

La cognition est la caractéristique de l'animalité, comme le disait pertinemment Schopenhauer, tandis que la volonté caractérise tout le vivant. Les animaux sont dotés en plus de la volonté d'un système nerveux qui leur permet de connaître au sens le plus large du terme. La cognition caractérise encore davantage l'homme. La volonté par contre reste primaire : la cognition a évolué comme un outil au service de la volonté. C'est en fonction de la volonté que l'on pense, comme le dit Schopenhauer.⁶⁷ La phrase suivante de Nietzsche, qu'il fait dire à Zarathoustra, traduit bien cette idée :

⁶⁷ Schopenhauer (1818)

« Der schaffende Leib schuf sich den Geist als eine Hand seines Willens. »⁶⁸ La volonté est corporelle et largement déterminée par le génome ; son orientation naturelle vers le maintien de la vie est donnée, mais son fonctionnement évolué est flexible et capable de nombreux apprentissages.

Entendons donc bien que la volonté n'est pas une fonction de la cognition, comme le sous-entend la définition cartésienne et mentaliste de la volonté. C'est à l'inverse la cognition qui est une fonction de la volonté. Phylogénétiquement et ontogénétiquement, on veut d'abord et on sait ensuite ce qu'on veut. On peut aussi appeler la cognition une *volonté de connaître*. Mais elle est distincte de la volonté en ce que sa fonction est précisément de connaître, une fonction très différente de celle de la volonté elle-même, qui est celle d'impulser l'action. La cognition permet à la volonté de devenir consciente d'elle-même et du monde autour. Son rôle est de réguler les rapports de la volonté avec l'environnement par un traitement de l'information externe et interne. Elle fournit à la volonté les motifs qui lui permettent de décider et d'agir, ce qui, même dans ce système cognitif, ne se passe pas toujours consciemment. La cognition rend la motivation par degrés consciente et intentionnelle.

La volonté est *volonté de vivre* : le mobile du corps vivant, sa tendance autodéterminée à se maintenir et à se reproduire, consistant dans l'aspiration défensive de se libérer de ce qui lui nuit et dans l'aspiration appétitive de se diriger vers ce qui lui est bénéfique et trouvant son expression dans l'impulsion de l'action ainsi dirigée. Les êtres vivants fonctionnent tous suivant le même principe : impulser l'action dirigée vers un but de survie et de bien-être, que ce soit avec ou sans cognition. La grande question de la vie, c'est vouloir ou ne pas vouloir : *velle, ergo sum*.⁶⁹ En termes de Schopenhauer : « dass überhaupt gewollt wird, und mit welchem Grade der Heftigkeit, ist hier die Sache. »⁷⁰ La volonté est insatiable : elle nous pousse constamment à satisfaire nos besoins et nos envies.

La volonté n'est pas une « faculté ». Qu'est-ce que le mot « faculté » a à voir avec des mots comme désireux, affamé, sanguinaire, persévérant, nymphomane et hargneux ? Rien du tout. Il n'a rien à voir avec ce qui est proprement volitif ; il fait penser à des livres et non pas à la dynamique du comportement. La volonté n'est pas une pompeuse faculté, mais une énergie. Elle est violente et aveugle : trop primitive, trop charnelle et trop commune dans le règne animal pour être considérée comme une « faculté ». Ce terme induit en erreur. Le terme de « potentiel » est mieux choisi : nous avons un *potentiel* de volonté. Ce potentiel est même *illimité* tant que nous vivons, car c'est notre volonté qui nous fait vivre. Le terme de faculté, par contre, s'applique mieux aux bien nommées facultés mentales, qui sont cognitives : raisonnement, mémoire, prévision et tout ce qui a trait à la pensée.

Notre expérience consciente est le produit de l'interaction entre nos activités corporelles, dont celles du cerveau, et ce qui les touche de près ou de loin dans notre environnement. Nos états mentaux consistent en sentir et en représenter, et peut-être qu'il n'y a pas d'états mentaux qui n'incorporent pas ces deux composantes à la fois, au moins d'un certain degré. Les activités du système nerveux sont à la fois *volitives*

⁶⁸ Nietzsche (1891 : 29). Traduction : Le corps créateur se créa l'esprit comme une main de sa volonté.

⁶⁹ Traduction : je veux, donc je suis.

⁷⁰ Schopenhauer (1818 : 448). Traduction : Que soit voulu, et avec quel degré de véhémence, c'est cela qui compte.

et *cognitives*. Dans la mesure que nous en sommes conscients, elles se manifestent respectivement comme *sentiments* et comme *représentations*. La plupart de nos états de conscience comprennent les deux : nous nous sentons d'une certaine manière en nous représentant quelque chose. La volonté étant ce qui dynamise l'organisme et la cognition ce qui lui permet de connaître, il convient de distinguer ces deux composantes de l'individu, à la fois dans son ensemble et au sein de son psychisme, dans ses états mentaux.

Le psychisme – ou l'âme ou l'esprit – est garanti par la cognition. Celle-ci est issue de la volonté comme volonté de connaître et donne lieu aux états de conscience. Dans ce psychisme, la cognition représente et éclaire le chemin pour la volonté. La volonté, quant à elle, y fait surface comme sentiment. Le psychisme est un composé d'états volitifs et cognitifs emmêlés. Par analogie, de même que l'eau est formée par l'oxygène et le dihydrogène, un état mental donné est formé par des sentiments et des représentations étroitement reliés. Dans notre analyse, nous distinguons donc, comme le montre la figure II.1 ci-dessous, le volitif du cognitif, le sentiment de la représentation, pour aborder par la suite plus en détail ce qui est proprement volitif dans ce mélange.

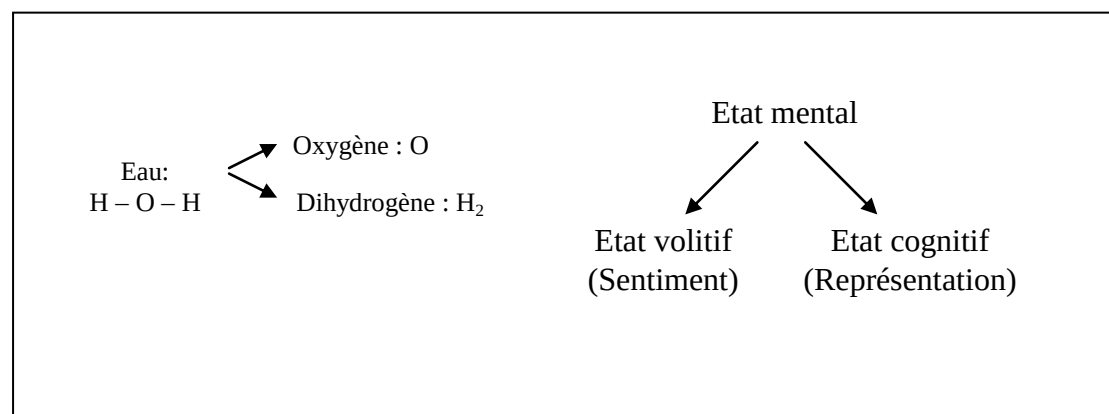


FIGURE II.1. Distinction entre volonté et cognition.

La distinction entre volonté et cognition ne se laisse par contre pas aussi nettement refléter dans la distinction entre corps et cerveau, comme l'affirmait Schopenhauer en fonction des connaissances biologiques de son époque. D'abord, c'est à travers cet organe de la cognition, qu'est le cerveau, que nous prenons conscience de notre volonté, ce que Schopenhauer a d'ailleurs bien mis au point. On pense à son magistral exposé sur le primat de la volonté dans la conscience de soi⁷¹. Mais aujourd'hui on sait de plus que les pulsions et les émotions, tout en étant liées aux états corporels, naissent aussi dans le cerveau, au moins telles que nous en faisons l'expérience. Le cerveau n'est donc pas juste cet organe cognitif par lequel nous prenons conscience de notre volonté, qui est corporelle : il est aussi un appareil à pulsions, un amplificateur autant qu'un régulateur émotionnel, qui traduit ainsi la volonté dans la conscience de soi.

⁷¹ Schopenhauer (1844 : 259-316)

Afin de saisir la distinction entre volonté et cognition au moyen d'une image facile à retenir, nous pouvons recourir à l'usage proverbial des termes de *cœur* et de *tête*. Schopenhauer nous rappelle que tout ce qui a trait à l'intellect, tout ce qui est cognitif, est associé à la tête, tandis que tout ce qui a trait à la *volonté* au sens le plus large du terme, comme le souhait, la passion, la joie, la douleur, la bonté, la méchanceté, le tempérament, etc. – est associé au *cœur*. Il suffit d'ailleurs de dire d'un amour qu'il ne serait pas une affaire de cœur, mais une affaire de tête, pour sentir un bémol.

Le cœur de l'homme est sa volonté. Evidemment, notre volonté passe par le cerveau : ce dernier en est même le point de concentration. Mais le terme de « cœur » est bien adapté pour saisir ce qui est volitif dans l'ensemble, comme nous considérons que la volonté se matérialise dans le corps entier, dans lequel tout est relié, et vu le rôle également central du système cardiovasculaire à cet égard. Le cœur désigne ce qui est *central*. On dit : le cœur saute de joie, cela lui tient à cœur, qui peut voir dans le cœur de l'homme, de bon cœur, il a bon cœur, il a le cœur dur, il est sans cœur, un cœur lâche, un cœur courageux, etc. La tête, par contre, désigne ce qui est cognitif. On dit : il en a dans la tête, il n'a rien dans la tête, il a perdu la tête, une bonne tête, une mauvaise tête, etc. – Le cœur est le premier organe fonctionnel chez l'embryon. En ce sens, il est bien le premier mobile de la vie animale et le symbole de la volonté, comme le remarquait Schopenhauer.⁷²

Pour comprendre le langage de la volonté, qui s'exprime par le corps et se représente dans le verbe, il faut d'abord comprendre ce qu'est la volonté. Suite à avoir tracé le cadre général de notre étude, en distinguant la volonté de la cognition, nous allons donc expliquer notre définition de la volonté, pourquoi la volonté est corporelle et comment décrire son fonctionnement. Nous ne traiterons donc plus que très peu de la cognition par la suite. Mais notre exposé permettra, on l'espère, au lecteur en général et au cognitiviste en particulier, d'insérer l'étude du fonctionnement cognitif dans celle du fonctionnement volitif, tel que nous allons le décrire ici à partir de notre approche conative. La volonté est un potentiel inconscient. Nous allons parler de son fonctionnement inconscient, sur lequel vient se greffer un fonctionnement conscient. Le rôle de la cognition et des aspects représentationnels du psychisme se verra peut-être mieux éclairé une fois qu'on aura mis en évidence dans l'ensemble le rôle du volitif et des aspects dynamiques.

⁷² Schopenhauer (1844 : 307)

II. 2. La volonté de vivre du corps

II.2.1. La volonté de vivre avant la conscience

La volonté est l'avidité de vivre du corps avant de devenir pouvoir mental. Contrairement à ce que laisse entendre la définition mentaliste de la volonté, ce n'est pas parce que nous sommes des êtres conscients que nous avons de la volonté ; ce n'est pas parce que nous pouvons vouloir consciemment qu'il n'y aurait que des volontés conscientes. Car nombreuses sont les volontés qui fonctionnent sans la moindre lueur d'une conscience. Se déterminer à agir ou à s'abstenir, faire un choix, prendre une décision en faveur d'une orientation avantageuse de la conduite et impulser l'action en direction d'un but – tous ces éléments qui définissent la volonté – ne sont pas le seul apanage de la conscience et de ceux qui savent ce qu'ils veulent. Ce sont d'abord les caractéristiques du vivant – et le vivant est quelque chose de corporel qui fonctionne inconsciemment. Par conséquent, la volonté elle-même est quelque chose de corporel et d'inconscient, une chose qui peut devenir consciente, mais qui fonctionne déjà inconsciemment. Par conséquent, si nous avons de la volonté, c'est d'abord parce que nous sommes des êtres vivants. Si notre volonté agit déjà inconsciemment en nous, notre volonté consciente n'en est qu'une partie. Notre volonté est un train qui est déjà en route, bien avant que nous nous rendons compte que nous sommes dessus, bien avant que nous nous trouvons dans la locomotive. C'est un texte qui a été écrit avant que nous le lisions et avant que nous le reprenions pour écrire la suite.

Ce qui caractérise l'homme comme les animaux, les plantes et les autres êtres vivants, c'est cette tendance constante à se comporter d'une manière à pouvoir survivre. Le comportement de l'être vivant est orienté vers la survie, la sienne ou celle de ses congénères. Nous adoptons naturellement cette tendance de nos comportements en disant que, bien évidemment, c'est parce que nous *voulons vivre*. Ce qui semble aller de soi. Effectivement, les processus corporels nous prédisposent à vivre ; nous sommes des corps vivants parvenus à la conscience, et ces corps sont déjà organisés d'une manière à nous faire vivre et à orienter consécutivement nos choix conscients dans cette direction. La volonté de plein de choses apparaît comme étant d'abord et comme se basant sur : une volonté de vivre, une volonté qui ne peut pas procéder de la pensée.

Schopenhauer formule la chose comme suit : si vouloir ne devait procéder que de la pensée, comment alors les animaux, dont même les inférieurs, pourraient-ils avec si peu de cognition faire preuve d'une volonté si véhémence et souvent si invincible ?⁷³ Effectivement, si la volonté était une faculté mentale, requérant la représentation consciente d'un but, alors aucun animal et aucun jeune enfant ne pourraient vouloir. Un nouveau né par exemple ne voudrait pas se nourrir, ni respirer ; il ne voudrait rien du tout. Car pour être en mesure de vouloir, il devrait d'abord formuler consciemment un but. On n'aurait donc pas besoin de s'occuper de lui, vu qu'il ne voudrait rien... En réalité, il est déjà plein de volonté propre : il en crie ! Nous disons intuitivement : c'est parce qu'il *veut vivre* – et cette intuition est juste.

⁷³ Schopenhauer (1844 : 265)

« Was alle Lebenden beschäftigt und in Bewegung erhält, ist das Streben nach Dasein »⁷⁴, disait Schopenhauer. Déjà les êtres vivants les plus simples et les plus primitifs veulent vivre. Une seule cellule peut déjà mener une vie autonome : des organismes simples comme les amibes et les bactéries sont appelés unicellulaires, parce qu'ils sont constitués d'une seule cellule. Le fonctionnement de ces micro-organismes est déjà étonnamment complexe. Comme le fait passer en revue Plutchik, en référence aux travaux de Ricci et de Goodenough, les unicellulaires absorbent la nourriture, rejettent les déchets, consomment leurs proies, évitent leurs prédateurs, cherchent des endroits sécurisés, se reproduisent et explorent leur petit monde. Les bactéries disposent déjà de tactiques de camouflage et de mimétisme évoluées et les cellules de plantes comme les algues vertes réagissent de façon défensive contre le toucher. Si le mode de reproduction de ces micro-organismes le requiert, alors ils savent aussi distinguer entre partenaires et ennemis potentiels.⁷⁵

En caractérisant la conduite volontaire par l'orientation de l'action vers des buts pertinents, nous la voyons déjà concentrée en des points trop petits pour être vus à l'œil nu. Ces micro-organismes agissent spontanément, font des choix et dirigent leurs différentes actions vers leur survie et leur reproduction. Ils ne disposent pas de systèmes nerveux, mais seulement de quelques gènes et de quelques protéines. Pourtant, leur activité est déjà structurée, systématisée et organisée d'une manière qu'on peut qualifier de rationnelle. De plus, nous voyons qu'ils font la même chose que nous. D'une façon très simplifiée, certes, mais avec un savoir-faire déjà considérable, ils font même *fondamentalement* la même chose que nous. Car ce sont les activités essentielles d'un être vivant, sans lesquelles le restaurant n'aurait jamais pu devenir une activité de loisir. Comme les unicellulaires, nous consommons, absorbons la nourriture, rejetons les déchets, évitons les prédateurs, cherchons des endroits sécurisés et explorons notre monde. Nous développons également des tactiques de camouflage et de mimétisme dans notre vie sociale, nous savons nous défendre et il nous importe de distinguer entre partenaires et ennemis potentiels, notamment pour savoir avec qui nous reproduire. Nous voyons défiler le roman de la vie sous le microscope comme un film de famille en miniature, un de ces petits mondes qui apparaît comme l'univers dans une tasse de thé.

En partant de l'exemple des unicellulaires, le niveau élémentaire de la vie, nous pouvons préciser ce que nous entendons par la « volonté de vivre », en la définissant suivant des critères nécessaires. Pour qu'il y ait volonté, il faut d'abord qu'il y ait *autodétermination*. Sans être conscient, le corps vivant dispose d'autodétermination, car est vivant un corps qui par lui-même se maintient et se reproduit. Il importe de souligner les mots *par lui-même* dans cette définition. Car le vivant n'apparaît pas comme l'œuvre d'une volonté extérieure qui l'aurait conçu et mis en route avec un mode de fonctionnement qui n'est pas le sien et qui l'utiliserait pour des fins qui ne sont pas les siennes non plus. Il est au contraire ce que la nature a pu générer de plus autodéterminé : c'est un système qui s'auto-organise. On n'a pas besoin de le programmer pour qu'il fasse quelque chose : il agit par lui-même, suivant sa propre façon d'être, avec son propre mode de fonctionnement et pour ses propres fins, ce qui le distingue fondamentalement des machines fabriquées à ce jour par les hommes. Son comportement peut être qualifié de véritablement *spontané* : le principe de son

⁷⁴ Schopenhauer (1818 : 429). Traduction : Ce qui occupe tous les vivants et les maintient en mouvement, c'est l'aspiration vers l'existence.

⁷⁵ Plutchik (2001)

action se trouvant en lui-même, il se meut, agit et poursuit ses fins sans qu'une force extérieure n'ait à provoquer son mouvement.

Il faut préciser que le corps vivant *agit*. Après l'autodétermination, c'est bien l'*action* qui caractérise une conduite véritablement volontaire. Cela n'a rien d'anodin de se résoudre comme le Faust de Goethe à dire qu'au début était l'action⁷⁶ : cela veut dire aussi qu'avant la conscience, il y avait déjà l'action. Une action est un *mouvement dirigé vers un but* qui a une signification fonctionnelle pour l'organisme. En ce qui concerne le corps vivant, on s'aperçoit que non seulement il se meut par lui-même, mais que de plus, son mouvement n'est pas aléatoire, mais finalisé. Non seulement il agit ainsi par lui-même : il agit aussi *pour lui-même*. Le but de son activité lui étant bénéfique, on peut même qualifier son action de rationnelle, sans pourtant qu'il dispose de facultés mentales.

Quel est son projet exactement ? Comme le formule Monod, le *projet* de l'être vivant consiste en l'ensemble de ses activités qui lui permettent de survivre et de se reproduire.⁷⁷ Survie et reproduction sont les deux volets de son projet : ce sont ces deux buts. L'activité principale qui lui permet de survivre – se maintenir, se conserver, persévérer dans sa forme – c'est le métabolisme. Dans un échange constant avec son environnement, l'être vivant absorbe les substances nutritives et en prélève l'énergie, tout en éliminant les déchets. C'est une activité constamment réitérée. L'être vivant dispose de la capacité d'utiliser l'énergie et résiste ainsi à l'entropie, le principe de dissipation de celle-ci. Afin de rester là le plus longtemps possible, il métabolise continuellement, se procure de l'énergie, la dépense, s'en procure à nouveau, et ainsi de suite. Il tend à se reproduire en se divisant ou par voie de fécondation.

Entre l'autodétermination et l'action, il y a la *décision*. Se déterminer à agir ou à s'abstenir, c'est décider. Sans en être conscient, sans mentaliser, le corps vivant décide d'agir ou de s'abstenir. Cette capacité de prise de décision requiert celle de faire un *choix*. En effet, la cellule n'agit pas de la même manière selon les situations. Elle fait à sa guise et sa membrane est très sélective. L'être vivant dispose ainsi de capacités de détection : il choisit de prendre en lui certaines substances, de rejeter d'autres, d'éviter et de se protéger contre d'autres encore. Il fait la distinction entre proies, prédateurs et partenaires potentiels et choisit, en fonction de la situation, l'action la plus conforme à son projet. Son activité n'est en principe pas différente du comportement de quelqu'un qui a un projet bien précis auquel il tient. Il œuvre en permanence et fait tout ce qu'il peut pour le réaliser.

Nous décelons ainsi cette tendance commune au fonctionnement des êtres vivants, et donc des êtres humains, qui les fait agir non pas aléatoirement, mais d'une certaine manière et pas d'une autre : *la tendance à se maintenir et à se reproduire*. Cette tendance bien orientée se réalise au moyen de capacités effectives d'utilisation d'énergie et se présente à travers tout le règne du vivant comme une aspiration continue, tenace et souvent invincible. Elle est autodéterminée et dirigée vers un but, qui est toujours la vie. Spinoza l'appelait *conatus* : l'effort par lequel le vivant tend à persévérer dans son être.⁷⁸ Autodétermination, choix, prise de décision et action impulsée vers un but : le terme plus approprié pour désigner ce type de

⁷⁶ Goethe (1994)

⁷⁷ Monod (1970)

⁷⁸ Spinoza (1999)

fonctionnement est, comme le proposait Schopenhauer, celui de *volonté*.⁷⁹ On dira donc simplement : l'être vivant *veut la vie*, il a la *volonté de vivre*.

Cette volonté est à l'origine et en général *inconsciente*. Elle est par définition quelque chose de simple et de primitif, quelque chose qui ne prémédite pas. Néanmoins, elle fonctionne efficacement. Vouloir sans savoir est la règle dans la nature : savoir ce qu'on veut et avoir une conduite pleinement éclairée par la conscience, c'est plutôt l'exception. Ce n'est que dans des formes particulièrement évoluées que l'aspiration de la volonté passe par des étapes intermédiaires comme celle du sujet conscient, qui, lui, vise d'abord son but, évalue la désirabilité de ce but et la faisabilité de son action, jusqu'à ce qu'il décide consciemment d'initier son action en direction de son but. En général, c'est une volonté impersonnelle qui n'a pas besoin de savoir ce qu'elle veut, qui ne le sait pas d'ailleurs, mais qui veut tout simplement. Elle ne sait pas qu'elle a décidé, mais elle vient de décider. Elle n'a pas besoin de savoir ce qu'elle fait : elle le fait tout simplement. Ou, pour le formuler comme Damasio: les êtres vivants ne connaissent pas les problèmes qu'ils essayent de résoudre.⁸⁰ Néanmoins, ils parviennent à les résoudre.

Choisir, décider, se déterminer à agir et impulser l'action en direction d'un but sont des choses qui fonctionnent sans aucune conscience. C'est pour cette raison que la conscience n'est pas un élément nécessaire, mais optionnel de la volonté. La conscience est la propriété de formes évoluées de la volonté, mais pas de la volonté en général. Dans notre corps aussi la volonté agit en grande partie inconsciemment. – A partir du moment qu'on fait la distinction entre décision et décision consciente, entre choix et choix conscient etc., il devient facile d'accéder à la définition de la volonté exposée ici et de comprendre la volonté de l'homme comme la volonté d'un corps vivant qui est parvenu à la conscience.

Précisons encore que la volonté de vivre est une volonté *corporelle*. Le corps vivant est tissé de cellules. Ce n'est pas dans les nuages, mais précisément dans cette matière que sa volonté est à chercher. La *cellule* est le dénominateur commun de la vie sur terre. Vu qu'une seule cellule est déjà capable de se maintenir et de se reproduire et de mener une vie autonome, elle est aussi le *dénominateur commun de la volonté de vivre*. Nous sommes à un niveau microscopique et élémentaire. Comprenons bien que la volonté de vivre n'est pas un fantôme qui viendrait habiter la cellule, mais un mode de fonctionnement d'interactions moléculaires. C'est une activité corporelle impersonnelle : en l'espèce l'activité conjuguée des gènes et des protéines de la cellule.

Le code génétique est la combinaison pour obtenir de la volonté de vivre, parce que c'est suivant l'information héréditaire contenue dans les gènes de la molécule d'ADN que sont synthétisées les protéines. Celles-ci permettent à la cellule de se construire et de se maintenir et au matériel génétique de se répliquer et ainsi à la cellule de se reproduire. C'est ainsi que les décisions sont prises et que l'action est dirigée au niveau élémentaire. Comme ce sont les gènes qui se reproduisent et qui contiennent les instructions pour synthétiser à partir d'acides aminés les protéines, c'est dans ces gènes qu'on peut identifier le radical de la volonté de vivre. Cette vision est assez

⁷⁹ Schopenhauer (1818)

⁸⁰ Damasio (2003)

proche de la conception de Dawkins, selon laquelle nous sommes des organismes à survie programmés à l'aveugle par nos gènes pour les préserver.⁸¹ C'est plus que métaphorique de parler comme Dawkins des « intentions » qu'ont les gènes de se préserver, vu que les organismes programmés suivant leurs instructions ont un fonctionnement de type volonté de vivre. Ainsi, pour simplifier, on peut dire : avoir la volonté dans les gènes, c'est vraiment avoir de la volonté, et c'est ce qu'ont tous les êtres vivants.

Car il ne faut pas oublier que nous sommes faits de cellules, et non pas de microprocesseurs électroniques, et que nos cellules spécialisées du système nerveux, les neurones, sont aussi faites de la même matière que les autres cellules. La cellule, avec son code génétique, et non pas le microprocesseur électronique, est le dénominateur commun de la vie sur terre. Nous sommes faits de la même matière que les organismes simples et nous fonctionnons de la même manière : nous voulons vivre. Le même fonctionnement se confond avec le dénominateur commun. Une cellule hépatique humaine et une amibe sont même remarquablement similaires dans leurs façons d'échanger avec leur environnement immédiat, d'obtenir de l'énergie à partir de nutriments organiques, de synthétiser des molécules complexes, de se dupliquer, et de détecter des signaux dans leur environnement immédiat et de leur répondre.⁸² Maintenant il faut considérer que nous sommes faits de milliards de cellules, toutes spécialisées, qui recréent toutes ensemble, de façon beaucoup plus complexe, à un niveau supérieur, ce même fonctionnement de type vouloir vivre. Ce que les unicellulaires, déjà avides de vivre, font inconsciemment, nous le faisons consciemment et de façon beaucoup plus variée, bien qu'au fond, c'est la même chose.

Ce sont toujours des moments de lucidité quand on découvre que tels ou tels comportements fonctionnent déjà inconsciemment, n'est-ce pas ; mais ils le sont encore davantage quand on poursuit le chemin et se rend compte que *l'essentiel* de notre fonctionnement, notre volonté, ne provient ni de la conscience, ni du cortex, ni même de ganglions et ni d'organismes pluricellulaires non plus, mais se trouve déjà concentré dans une seule cellule.

Damasio commente le comportement des organismes unicellulaires comme suit : « Un simple organisme fait d'une seule cellule, par exemple une amibe, n'est pas simplement en vie : il est résolu à rester en vie. En tant que créature dépourvue de cerveau et dépourvue d'esprit, une amibe ou une bactérie ne connaît pas les intentions de son propre organisme, au sens où nous connaissons nos intentions à nous. Mais la forme d'une intention est là, néanmoins, laquelle s'exprime par la manière dont la petite créature réussit à garder le profil chimique de son milieu interne en équilibre, tandis qu'autour d'elle, dans l'environnement qui lui est extérieur, règne une pagaille monstre. »⁸³ Un peu plus loin il rajoute : « sentir des conditions environnementales, maintenir un savoir-faire dans des dispositions et agir sur la base de ces dispositions, tout cela était déjà présent dans des créatures unicellulaires, avant qu'elles ne fassent partie d'organismes multicellulaires, encore moins d'organismes *dotés de* cerveaux. La vie et le désir de vivre qui s'expriment dans la surface délimitée circonscrivant un organisme précèdent l'apparition des systèmes nerveux, des cerveaux. »⁸⁴ Par ailleurs

⁸¹ Dawkins (1976)

⁸² Vander, Sherman et Luciano (2002)

⁸³ Damasio (2002 : 179)

⁸⁴ Damasio (2002 : 182)

il précise qu'il n'y a pas beaucoup de pédagogie dans l'école des unicellulaires. Leur simple machinerie génétique leur permet de réguler et de maintenir leurs vies automatiquement, sans réfléchir, sans poser des questions.⁸⁵ Les choses sont claires.

II.2.2. Evolution et développement de la volonté de vivre

Compte tenu de la phylogenèse et de l'ontogenèse, voici comment le devenir ne se passe pas : il n'y a pas d'abord une volonté consciente humaine, immatérielle et divinément parfaite, qui se crée suite à un choix absolument libre une machine qu'elle nommera son corps ; une volonté consciente humaine originaire qui, du haut de son trône immatériel, décidera ensuite tout aussi librement de tout ce que fera ce corps. La science ne peut pas attester que les choses se passent de cette manière, ni au septième jour, ni à un autre jour. Elle peut par contre attester que c'est l'inverse. En revanche, si nous sommes ou non créés par Dieu ou si notre volonté consciente est la manifestation d'une volonté autrement divine ou cosmique, progressant par évolution, est une autre question, à laquelle la science naturelle ne peut pas répondre. Car cette question relève d'abord de la foi, puis de la théologie et de la métaphysique.

Du point de vue plus concret de la théorie de l'évolution, nous ne pouvons pas non plus affirmer ni infirmer que la volonté aurait d'emblée, inconsciemment mais précisément, pour but de vivre sous telle ou telle forme particulière, comme le considérerait Schopenhauer. Ce serait une volonté inconsciente, mais secrètement préméditatrice. En considérant la volonté de vivre sous l'angle de l'évolution, nous partons du principe qu'elle n'a pas elle-même été voulue ou planifiée. Nous considérons la volonté comme un mode de fonctionnement du vivant qui a évolué, sujet à l'influence de son environnement et à la variation hasardeuse qu'il génère lui-même. Comme elle se confond avec la vie elle-même, elle est un fruit de l'évolution. En partant de l'hypothèse largement répandue d'une origine abiotique de la vie, nous admettons qu'il n'y a pas eu d'emblée une volonté de vivre. Elle s'est construite en tant que telle, façonnée par la sélection naturelle.

Nous nous tenons ici à un point de vue empirique, une vision « minimaliste » de l'évolution, telle qu'elle est généralement expliquée, à savoir par le hasard et les processus de génération de variation et de sélection naturelle (mutation-sélection). La volonté de vivre apparaît et réapparaît de ce point de vue comme conséquence d'interactions moléculaires et cellulaires particulières et caractérise ce fonctionnement typiquement autonome de l'être vivant qui lui permet de se maintenir et de se reproduire.

Les êtres vivants disposent *nécessairement* de volonté de vivre ; car leur seul moyen de vivre, la seule voie possible, c'est de *vouloir* vivre. Le message de la nature à l'être vivant est aussi simple qu'il est intransigeant : « il va falloir le vouloir ; autrement tu ne vivras pas. » Cette volonté a évolué *avec* la vie ; elle est elle-même un fruit de l'évolution, elle est elle-même issue de la sélection naturelle. Elle n'a pas elle-même été voulue, mais elle a du évoluer avec la vie, car autrement il n'y aurait pas de vie. La volonté de vivre se confond avec la vie et, à la place de dire « évolution de la vie », on peut aussi dire « évolution de la volonté de vivre ».

⁸⁵ Damasio (2003)

Les comportements générés aveuglément par les êtres vivants sont de type vouloir vivre quand ils favorisent leur survie et leur reproduction. Ils ont été sélectionnés par la nature, parce que ce sont les seuls qui leur permettent de vivre ; ils ont été façonnés jusqu'à ce que le comportement présente dans l'ensemble cette tendance. Les êtres vivants ne se reproduisant pas à l'identique, la variation crée de la diversité. Les traits de type volonté de vivre sont conservés par les mécanismes de l'hérédité et d'autres encore évoluent, jusqu'à ce que nous avons devant nos yeux le déploiement de cette aspiration tenace et continue à travers toute la phylogenèse, dans ses diverses formes évoluées, végétales, animales ; une volonté corporelle inconsciente qui devient progressivement consciente et en partie contrôlable consciemment chez l'homme.

C'est une activité hasardeuse devenue finalisée. Elle est façonnée par la sélection naturelle d'une manière à ce que soient conservés seulement les activités protéiques, structures cellulaires, tissus de cellules, systèmes d'organes et comportements moteurs qui permettent de se maintenir et de se reproduire, ou qui, au moins, n'entravent pas ce fonctionnement. C'est un peu comme quelqu'un qui, sans réfléchir et sans planifier, essaye plusieurs choses dans la vie et que, par hasard, quelque chose qui marche bien en fasse partie aussi. Du coup, c'est ce qu'il va continuer à faire, vu que les autres tentatives étaient des échecs. Bien qu'il ne l'ait pas planifié, il a trouvé un bon plan. On peut aussi s'imaginer des gens ivres qui traversent la rue en fin de soirée. Seulement ceux qui sont encore capables de voir les voitures arriver et de se déplacer de façon à peu près coordonnée vers l'autre bout survivront et pourront se reproduire : les autres se font écraser. Chez les êtres vivants plus élémentaires, c'est la même chose, sauf qu'ils le font sans voir et sans savoir. Mais ils le font systématiquement et c'est héréditaire.

La volonté de vivre, d'abord hasardeusement apparue, est taillée, sculptée et perfectionnée par l'évolution. Le vivant est autodéterminé, mais son activité est d'abord hasardeuse. Par chance, il arrive à la diriger d'une manière à pouvoir survivre et à transmettre ce fonctionnement à sa descendance par hérédité. Cela devient une volonté de vivre. On peut donc dire qu'il a la volonté de plein de choses qui lui sont inutiles, mais que la tendance à se maintenir en fait partie aussi – et celle-ci lui est utile. Il y aurait eu par exemple des protéines qui catalysent dans le mauvais sens, mais aussi dans le bon sens. Toujours lorsqu'une chose se présente comme un avantage, elle est conservée et devient volonté de vivre.

L'être vivant est doté d'une volonté inconsciente qui ne prémédite pas, qui ne choisit pas ses moyens, mais qui en a et les utilise au hasard, ce qui ressemble à un tâtonnement, une activité par essai-erreur. Sa capacité effective à se maintenir résulte d'une sélection naturelle, ne pouvant perdurer que sous des formes stables hasardeusement trouvées. Il n'est par exemple au départ qu'un répliqueur, ancêtre de nos gènes, qui se reproduit en faisant des copies de lui-même, comme le suggère Dawkins.⁸⁶ Une fois des moyens trouvés, par exemple des mutations avantageuses, une membrane cellulaire, des réactions enzymatiques favorables, ils sont enregistrés en vertu de l'hérédité et deviennent par conséquent des moyens qui favorisent sa survie. Ils ont été hasardeux au départ, mais vu qu'ils sont intégrés dans l'activité autodéterminée de l'organisme, lui profitent, s'enracinent par hérédité et deviennent

⁸⁶ Dawkins (1976)

ainsi systématiques, ils constituent et développent sa volonté de vivre. La volonté de vivre, ce n'est au départ que cela, mais c'est déjà beaucoup.

Comme le met au point Dawkins, la survie du plus apte, c'est la survie du plus stable. Les formes les plus stables survivent, par conséquent ce sont celles qui parviennent à se comporter d'une manière à se maintenir et à se reproduire le mieux face aux circonstances. La volonté de vivre est, pour ainsi dire, née sur le champ, par hasard, une sorte de tourbillon, un système bouclé sur lui-même, résistant au deuxième principe de la thermodynamique, utilisant les ressources de son environnement. La volonté de vivre devient par la suite le principe organisateur de la matière vivante.

La lutte pour l'existence, au sens général comme l'entend Darwin, regroupe toutes les activités d'un être vivant au moyen desquelles il se fait sa place dans la nature, autant pour se maintenir en tant qu'individu que pour se reproduire.⁸⁷ En nos termes, elle n'est rien d'autre que la capacité effective de sa volonté de vivre : le pouvoir du vouloir. L'évolution de la volonté de vivre est un processus cumulatif, exponentiel. Elle progresse par compétition, mais aussi par coopération – entre membres d'une espèce et entre espèces différentes.

L'évolution se produit parce que les êtres vivants, et d'abord les répliqueurs ancêtres de nos gènes, génèrent de la *variation*. Plus précisément, comme le notent Maynard Smith et Szathmari, pour qu'une entité comme un répliqueur puisse évoluer par sélection naturelle, elle doit avoir les trois propriétés suivantes : multiplication infinie (c'est-à-dire reproduction : un peut faire deux, infiniment), hérédité (les copies sont en principe identiques) et variation (l'hérédité n'est pas parfaite : les copies ne sont pas toutes identiques).⁸⁸ Ainsi on ne peut pas dire que les répliqueurs et les êtres vivants veulent générer de la variation, ni qu'ils veulent vraiment évoluer, vu que leur volonté est justement de se maintenir et de se reproduire à l'identique. L'évolution, c'est ce hasard conservé aussitôt transformé en nécessité, suivant la formule de Monod.⁸⁹ C'est parce que l'hérédité n'est pas parfaite qu'on peut dire que l'évolution se produit au hasard, notamment quand il arrive qu'un répliqueur, respectivement un être vivant, par hasard ne génère pas le même, mais un être différent de lui, c'est-à-dire une variété, qui à son tour se reproduit, et ainsi de suite, et que la diversité se crée.

On pourrait dire qu'un répliqueur produit involontairement de la variation tout en voulant se reproduire à l'identique. Bien que les répliqueurs et les gènes œuvrent en permanence à se reproduire à l'identique, des « erreurs de copie » surviennent dans ce processus, ce qu'on appelle des mutations. Des êtres différents sont ainsi créés. Bien que ces mutations proviennent de l'activité autodéterminée des répliqueurs, elles ne sont pas comprises dans le fonctionnement normal de cette activité, dont le but est la reproduction. Le répliqueur n'a probablement pas encore ce désir d'évoluer que peuvent avoir des êtres humains avec des volontés plus conscientes⁹⁰. Son aspiration aveugle à se reproduire à l'identique fait en sorte qu'il empêche souvent l'évolution.

⁸⁷ Darwin (1859)

⁸⁸ Maynard Smith et Szathmari (2000)

⁸⁹ Monod (1970)

⁹⁰ Chez nous, on trouve autant les parents qui veulent que leurs enfants fassent comme eux que ceux qui veulent qu'ils fassent mieux ou autre chose, qu'ils fassent ce qu'eux n'ont pas pu faire, ou encore ceux qui les laissent faire ce qu'ils veulent, en leur permettant d'avoir un autre destin, ou encore ceux qui s'en moquent, ainsi que toutes sortes de combinaisons entre ces cas de figure.

De ce point de vue, l'évolution, bien qu'elle se produise, n'est au départ probablement pas voulue par ceux qui évoluent. Comme le met au point Dawkins : « si l'évolution peut vaguement sembler une « bonne chose », en particulier parce que nous en sommes le produit, en fait rien ne demande à évoluer. L'évolution est un phénomène qui arrive bon gré, mal gré, en dépit de tous les efforts des répliqueurs (aujourd'hui des gènes) pour prévenir son arrivée. »⁹¹

Le potentiel de volonté s'est globalement conservé, retrouvé et augmenté à travers la diversité des espèces. Peut-être que cette volonté s'est perdue et retrouvée entre-temps. Cette façon de fonctionner, que nous sentons chez nous comme un cramponnement à la vie, aurait pu perdre ses moyens au cours de l'évolution, mais elle les aurait alors retrouvés aussi, par exemple lors des regroupements de cellules dans les sortes de colonies que forment les organismes pluricellulaires. Jusqu'à ce qu'une spécialisation coopérative des cellules, programmée épigénétiquement par l'activation différentielle de leurs gènes ait pu fonctionner, il peut y avoir eu de nombreux échecs ; une volonté fonctionnelle étant toujours une réussite. Jusqu'à ce que des cellules voulant toutes vivre aient pu fonctionner d'une manière à ce que l'organisme qu'elles forment ensemble veuille vivre en tant qu'unité suprasegmentale et en soit effectivement capable, elles ont dû coopérer et sont probablement passés plusieurs fois devant le tribunal de la survie sans gagner le procès. La sélection naturelle ne favorise que les volontés effectivement dirigées vers la survie et qui ont pour cela des moyens adaptés.

Le fonctionnement de type vouloir vivre s'est frayé un chemin, permettant aux gènes et à leurs organismes de se conserver : c'est le seul qui marche, vu que vivant ne peut être que ce qui peut se maintenir et se reproduire. Seulement cette tendance et les moyens corporels qu'elle trouve sont passés à travers la rude sélection naturelle. De la biorégulation élémentaire d'organismes unicellulaires aux comportements régulateurs complexes humains, on retrouve le même principe de fonctionnement : éviter ce qui nuit et se diriger vers ce qui est bénéfique, la quête inlassable d'homéostasie, de survie et de bien-être. La volonté de vivre est un triomphe évolutif.

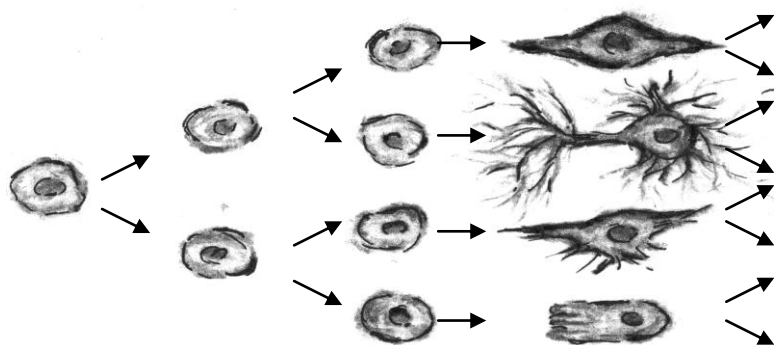


FIGURE II.2. Ramifications de la volonté de vivre.

⁹¹ Dawkins (1976 : 38)

Le principe structural de la vie est la *ramification*. Le simple génère le complexe, une cellule fait deux, puis quatre, etc., les artères, les veines et les neurones se ramifient comme les branches d'un arbre, formant des structures vivantes de plus en plus variées et complexes. La spécialisation cellulaire en cellules musculaires, nerveuses, épithéliales, etc. est exemplaire des ramifications de la volonté de vivre, comme l'illustre la figure II.2 (page précédente).

La vie foisonne à peu près partout sur la planète et la volonté de vivre se retrouve dans les corps vivants les plus divers. Comme le disait Marc Aurèle : « Un est le souffle vital, bien qu'il se sépare en des milliers de natures et de particulières délimitations. »⁹² La volonté apparaît comme une même aspiration dont le corps se transforme d'une espèce à l'autre. Dans son essai sur l'anatomie comparée, Schopenhauer dépeint les *métamorphoses* de la volonté de vivre, lui permettant d'atteindre les différents buts que l'environnement lui propose selon l'espèce dans laquelle elle se trouve : allongeant ses bras quand elle veut grimper dans les arbres en tant que singe ou les rétrécissant quand elle veut ramper sur la terre en tant que crocodile, disposant d'une forte musculature, de griffes et d'une puissante mâchoire quand elle veut chasser en tant que carnivore ou d'une locomotion rapide et d'organes sensoriels très développés comme le lapin pour pouvoir échapper à un prédateur.⁹³

A la lumière des grandes étapes de l'évolution, telles que Leroi-Gourhan les a éclaircies, nous voyons ce grand mouvement de la vie, qu'est la volonté de vivre, se déchaîner progressivement par *libérations successives*. Dans le règne animal, nous le voyons acquérir l'équilibre en milieu aquatique chez les poissons, puis se libérer de l'eau en adaptant la locomotion à la terre ferme chez les amphibiens, libérer la tête du corps par la croissance d'un cou chez les lézards, se libérer du sol en adaptant le membre antérieur au vol chez les oiseaux ou en acquérant une locomotion quadrupède dressée, le plus décidément chez les mammifères, parmi lesquels les préhenseurs aspirent déjà à la libération du membre antérieur, dont certains, comme par exemple le castor et le rat, jouissent déjà d'une activité manipulatrice très élevée, au plus haut point compatible avec une locomotion encore quadrupède.⁹⁴

On ne peut comprendre la situation et la volonté de l'homme qu'en prenant en compte son développement corporel entier et sa locomotion particulière, et pas seulement la taille de son cerveau ou uniquement ses facultés mentales. De même, au niveau de l'environnement, ce n'est pas que l'environnement actuel, mais l'environnement dans lequel l'humain a évolué et continue d'évoluer, qui l'influence et par rapport auquel s'est constitué sa volonté ; en fin de compte, c'est tout l'écosystème, car tout est relié. Il faut toujours préciser que l'homme est un primate et qu'il en a les traits caractéristiques. Comme le retrace Leroi-Gourhan, l'évolution des primates se caractérise par une prééminence préhensive de la main par rapport au pied, une station assise de plus en plus redressée, une denture de plus en plus courte, des opérations manuelles de plus en plus complexes et un cerveau de plus en plus développé.

Le cerveau particulier de l'homme ne sort pas de nulle part, mais se trouve dans un dispositif corporel particulier, duquel il est tributaire et sans lequel il n'aurait pas de raison d'exister. Comme l'explique Leroi-Gourhan : « La liberté de la main implique

⁹² Marc Aurèle (1992 : 174)

⁹³ Schopenhauer (1986 : 357)

⁹⁴ Leroi-Gourhan (1964)

presque forcément une activité technique différente de celle des singes et sa liberté pendant la locomotion, alliée à une face courte et sans canines offensives, commande l'utilisation des organes artificiels que sont les outils. Station debout, face courte, main libre pendant la locomotion et possession d'outils amovibles sont vraiment les critères fondamentaux de l'humanité. (...) On peut s'étonner que l'importance du volume du cerveau n'intervienne qu'ensuite. En réalité, il est difficile de donner la prééminence à tel ou tel caractère, car tout est lié dans le développement des espèces, mais il me semble certain que le développement cérébral est en quelque sorte un critère secondaire. Il joue, lorsque l'humanité est acquise, un rôle décisif dans le développement des sociétés, mais il est certainement, sur le plan de l'évolution stricte, corrélatif de la station verticale et non pas, comme on l'a cru pendant longtemps, primordial. »⁹⁵ Plus loin il précise que « On ne pourrait pas citer d'exemple d'un être vivant dont le système nerveux ait précédé l'évolution du corps, alors qu'on peut donner de nombreux fossiles dont on suit pas à pas le développement du cerveau dans une charpente acquise depuis de longues périodes. »⁹⁶

Dans un organisme complexe comme l'homme, dans lequel les cellules se sont spécialisées, ont formé différents tissus, lesquels se sont organisés en différents systèmes d'organes ; dans un organisme au sein duquel l'encéphalisation a atteint un stade où un système nerveux central contrôle le fonctionnement de l'ensemble, on voit, parallèlement à cette complexité croissante, le mouvement continu du vouloir vivre se déployer en différentes parties et fonctions qui concourent toutes à la préservation de l'organisme et permettent sa reproduction, s'actualisant dans des comportements en partie innés, en partie appris.

La volonté agit dans toutes les parties du corps, pour que ses différents organes puissent fonctionner harmonieusement ensemble et qu'aucune partie ne dérange l'autre, comme le remarquait Schopenhauer. C'est ce qui se reflète matériellement dans l'identité du patrimoine génétique dans chaque cellule du corps, s'exprimant dans chaque partie d'une façon appropriée afin d'exécuter dans l'ensemble le plan de cet organisme vivant. De la volonté corporelle des organismes complexes, dont les hommes, on peut dire ce que Schopenhauer disait de la composition des différentes parties et fonctions d'un animal en l'action d'une volonté unique : « Die ursprüngliche Einheit und Unteilbarkeit jenes Willensaktes (...) nun auseinandergezogen in ein Nebeneinander von Teilen und ein Nacheinander von Funktionen, die aber dennoch sich darstellen als genau verbunden, durch die engste Beziehung auf einander, zu wechselseitiger Hülfe und Unterstützung, als Mittel und Zweck gegenseitig. »⁹⁷

Un être vivant, une fois qu'il est bien façonné par la sélection naturelle de sorte à vouloir vivre, se développe par lui-même suivant son propre programme génétique, ce qu'on appelle sa *morphogenèse autonome*. La volonté de vivre, mise en route dès la cellule œuf, est devenue un programme compact intériorisé, tout à fait inconscient, dont chaque but intermédiaire mène au but de devenir cet être vivant et de vivre en

⁹⁵ Leroi-Gourhan (1964 : 33)

⁹⁶ Leroi-Gourhan (1964 : 71)

⁹⁷ Schopenhauer (1986 : 379-380). Traduction : L'unité et l'indivisibilité originaires de l'acte de volonté (...) apparaît maintenant étirée en une juxtaposition de parties et une succession de fonctions qui se représentent tout de même comme exactement reliées, à travers la relation la plus étroite, s'aidant et se soutenant réciproquement, comme fin et comme moyen mutuellement.

tant que tel. Dès lors, en termes de Monod, « il ne doit presque rien à l'action des forces extérieures, mais tout, de la forme générale jusqu'au moindre détail, à des interactions « morphogénétiques » internes à l'objet lui-même. Structure témoignant donc d'un déterminisme autonome, précis, rigoureux, impliquant une « liberté » quasi-totale à l'égard d'agents ou conditions extérieures, capables certes d'entraver ce développement, mais non de le diriger, non d'imposer à l'objet vivant son organisation. »⁹⁸ C'est cela la véritable *liberté de la volonté*, et non pas un libre-arbitre chimérique qui s'interposerait, on se sait comment, entre la cause et l'effet.

Tout en étant passés par la sélection naturelle, nous aboutissons à la même conclusion que Schopenhauer : l'être vivant se fait lui-même, par sa propre volonté. Il *est* finalement tel être vivant parce qu'il *veut* l'être. Il suffit que l'étincelle soit allumée, en nos termes que la cellule œuf soit formée, pour qu'il se fasse lui-même devant nos yeux, en prenant la matière de l'extérieur et la forme et le mouvement de l'intérieur, ce qu'on appelle croissance et développement.⁹⁹

Bien avant que nous décidons consciemment de devenir un tel ou un tel dans la vie et que nous oeuvrons pour y parvenir, la volonté de notre corps s'est déjà inconsciemment décidée, d'une division cellulaire à l'autre, de l'être naissant à son développement ultérieur, de devenir une grande partie de ce que nous sommes, parce qu'elle a évolué de cette manière. Les choses prennent naturellement leur cours. Tout en étant conscients, les enfants se mettent instinctivement à respirer, manger, croître, se déplacer, marcher, s'exprimer, babiller, communiquer et vouloir apprendre une langue, sans programmer ces activités consciemment. Ces activités sont générées par l'aspiration autodéterminée du corps, cerveau y compris, ce qui les rend si merveilleuses et nous fait demander aux enfants comment ils font pour pousser si rapidement.

Ce qui agit en chacun de nous, dès la formation de la cellule œuf, n'est rien d'autre qu'une *volonté d'être*, forte et continue, qui se déploie progressivement, devient en partie contrôlable consciemment et nous mobilise constamment à œuvrer pour rester là. Ainsi il est doublement juste de dire que l'homme est *sa propre œuvre* : d'une part, parce que sa volonté naturelle inconsciente le crée, le fait se développer et continue à agir inconsciemment en lui, et d'autre part, parce qu'en tant que sujet conscient, il se sert de la partie devenue consciente de cette volonté pour guider son devenir.

« On ne se rend pas toujours suffisamment compte de ce que peut une volonté forte et continue. Rien ne lui résiste, ni la nature, ni les dieux, ni les hommes », disait Le Bon.¹⁰⁰ En voyant défiler le grand mouvement de la vie, ce gigantesque spectacle, dans sa phylogenèse et dans son ontogenèse, nous pouvons peut-être nous faire une petite idée du pouvoir et de l'incroyable ténacité de la volonté de vivre.

Du point de vue de l'observation du fonctionnement du vivant, nous aurons compris ce qu'est sa volonté corporelle, et donc la nôtre, une fois que nous considérons que cet être vivant est tout le temps un *corps*, et que tout ce qui *agit* dans ce corps équivaut à ce que *fait* ce corps, au même titre que ce qu'il *fait* dans son comportement global. Une fois que nous aurons mis les points sur les i avec Schopenhauer : « Die Aktion

⁹⁸ Monod (1970 : 26-27)

⁹⁹ Schopenhauer (1986 : 380)

¹⁰⁰ Le Bon (1895 : 72)

des Leibes ist nichts anderes als der objektivierte, d.h. in die Anschauung getretene Akt des Willens »¹⁰¹, une fois que nous aurons intégré et digéré ce message, au point de pouvoir nous représenter clairement tout mouvement du corps vivant comme mouvement de sa volonté, nous pourrions conclure avec lui que : *mon corps et ma volonté sont une même chose*.

II.2.3. Besoins et envies : vouloir toujours

A quel point notre volonté corporelle nous définit se voit dans le fait que nous sommes constamment en train de vouloir. A peine avons-nous satisfait un besoin, aussitôt nous voulons satisfaire le suivant, puis, quand une nouvelle envie nous prend, nous voulons, de même, la satisfaire, et quand reviennent les besoins précédemment satisfaits, nous voulons de nouveau les satisfaire, et ainsi de suite, incessamment, d'un jour à l'autre, de la naissance jusqu'à la mort. Quelque soit la diversité de nos parcours, ce qui met en mouvement chacun d'entre nous, c'est cette tendance intimement prise au sérieux qui consiste à vouloir satisfaire ses besoins et ses envies : c'est cela, la volonté. Il en va ainsi dans les grandes comme dans les petites affaires, avec ou sans effort, tant que nous pouvons, sans pouvoir nous en empêcher et sans jamais nous arrêter.

Avec un peu de recul nous voyons qu'entre nos satisfactions et frustrations, le fait de vouloir forme d'un instant à l'autre le fil rouge de notre vie, comme le cœur qui bat en permanence. Nous voulons toujours : notre volonté nous définit. Vouloir s'alimenter tous les jours, besoin continu de vie sociale, poursuite des plaisirs et des richesses, persévération dans les projets, soif du pouvoir et des honneurs – luxure, ivrognerie, avarice, cupidité, concupiscence, convoitise, etc. Notre volonté est *insatiable*. Ce fut le constat de Schopenhauer, remarquant que « Zwischen Wollen und Erreichen fließt nun durchaus jedes Menschenleben fort »¹⁰², et c'est aussi ce que résumait le fameux dicton populaire « l'homme n'est jamais satisfait, il veut toujours plus », la formule correspondante de Maslow « Man is a perpetually wanting animal »¹⁰³ et la maxime suivante de Rochefoucauld : « Il y a dans le cœur humain une génération perpétuelle de passions, en sorte que la ruine de l'une est presque toujours l'établissement d'une autre. »¹⁰⁴ On peut conclure avec Pascal : « Description de l'homme : dépendance, désir d'indépendance, besoin. »¹⁰⁵

Nous voulons toujours : il est étonnant que cette évidence, qui s'impose à tout un chacun une fois qu'il y pense, n'ait pas suscité davantage de curiosité et n'ait pas donné lieu à davantage de conceptualisations en psychologie. Peut-être qu'on a trouvé trop sous-entendu le fait qu'on est tout le temps en train de vouloir pour en faire grand cas. Ce n'est pourtant pas un argument pour ne pas en tenir compte plus que cela, une fois qu'on estime que rien n'est sous-entendu pour la science.

D'un point de vue extérieur, il paraît même étrange que nous fonctionnions de cette manière. Pourquoi donc vouloir tout le temps ? En quoi est-ce rationnel de ne pouvoir

¹⁰¹ Schopenhauer (1818 : 158). Traduction : L'action du corps propre n'est rien d'autre que l'objectivation de l'acte de volonté, son entrée dans la représentation.

¹⁰² Schopenhauer (1818 : 430). Traduction : Entre vouloir et atteindre s'écoule toute vie humaine.

¹⁰³ Maslow (1943 : 370). Traduction : L'homme est un animal perpétuellement voulant.

¹⁰⁴ Rochefoucauld (1678 : 46)

¹⁰⁵ Pascal (1986 : 66)

s'empêcher de vouloir satisfaire des besoins et des envies tout le temps, au point d'en créer des nouveaux, et de poursuivre le plaisir sans jamais s'arrêter, tout cela sans l'avoir choisi ? – Parce que cela n'a pas besoin d'être rationnel. Parce que notre corps veut vivre et que nous sommes ce corps. Parce qu'il nous pousse à satisfaire les besoins de ses milliards de cellules.

C'est notre corps qui nous pousse à vivre et à nous reproduire, à survivre et à chercher le bien-être. C'est pour cette raison que nous faisons des choix, prenons des décisions et poursuivons des buts sans nous arrêter. Nous nous cramponnons à la préservation de notre corps par une volonté naturelle, parce qu'il se confond avec notre existence. Schopenhauer notait que chacun protège sa vie et s'en soucie vraiment comme d'un bail précieux qui lui aurait été confié, avec la lourde responsabilité de s'en occuper, ce qu'il fait aussi quand cette vie est une misère entière.¹⁰⁶ C'est un fonctionnement en général tellement prévisible : peu de gens apprécieraient de se faire découper en morceaux ; ils cherchent au contraire à repousser la mort, ne veulent pas être lésés, ne veulent pas souffrir et veulent respirer.

On ne veut pas dans le vide, comme on n'agit pas dans le vide. La volonté n'est pas une faculté abstraite : son action n'est pas juste un processus ayant une certaine forme. Elle a un contenu et des organes, elle est volonté *de* quelque chose, quelque chose qui permet de vivre, de survivre et de mieux vivre. Tout ne tourne qu'autour de la vie chez nous. La volonté est ancrée dans le concret et son action dans l'éternel retour des besoins concrets. A l'évidence, comme le dit Berthoz : « On ne peut pas fonder une théorie de la décision sur l'hypothèse d'un sujet évoluant dans un monde neutre. Le cerveau de l'homme, comme celui de l'animal, entretient avec les objets extérieurs des relations différentes selon qu'ils sont susceptibles de l'aider à survivre ou de lui nuire, qu'ils sont source de récompense ou de punition, de satisfaction ou de peine. Le monde contient des individus vivants, proies ou prédateurs, partenaires ou compétiteurs, par qui peut arriver soit le bonheur, soit le malheur. »¹⁰⁷

Les besoins de l'homme sont principalement ceux des mammifères. Quand on dépouille un peu notre fonctionnement, on voit que l'essentiel tient à la satisfaction de ces besoins. Nous connaissons le discours conventionnel de la volonté, mais nous connaissons aussi la rationalité particulière des êtres humains. On fait un effort de la volonté pour « lutter contre » ses pulsions animales et bas instincts – dit le mammifère humain. Peu après on le voit, mine de rien, en train suivre instinctivement une de ces pulsions pour satisfaire précisément un besoin de mammifère. Maintenant il dit qu'il y tient. Ce serait même plus important que tout : il va par exemple chercher ses enfants ou manger quelque chose. – Ce n'est d'ailleurs pas insolent de considérer l'homme comme un animal. Il est un animal. Comme le dit Morris, l'être humain est évidemment un animal extraordinaire, mais les autres espèces sont extraordinaires aussi à leur manière. Comme il le suggère, on ne peut que mieux comprendre l'homme si on sait se tenir à cette attitude basique d'humilité évolutionniste.¹⁰⁸

Les comportements qui distinguent en grande partie les mammifères des reptiles sont : le soin prolongé de la progéniture, le cri de détresse-séparation du nouveau né et la communication audiovocale pour maintenir le contact entre mère et enfant, puis entre

¹⁰⁶ Schopenhauer (1844 : 463-464)

¹⁰⁷ Berthoz (2003 : 43)

¹⁰⁸ Morris (2002 : xvii)

membres d'un groupe, et le jeu, les activités ludiques.¹⁰⁹ Prenez n'importe qu'elle mère mammifère avec ses petits, que ce soient des hérissons, des cochons, des tigres ou des écureuils, vous comprenez immédiatement ce qui se passe, parce que cela se confond avec le fond de votre être.

Ce qui distingue l'homme des autres animaux, ce ne sont pas tellement les types de besoins, d'instincts et de comportements. Voyez tout ce qui se cumule déjà chez le mammifère : activité, exploration, sécurité physique, hygiène, température, croissance, respiration, alimentation, excrétion, régénération, sommeil, sexualité, enfantement, parenté, attachement, affiliation, organisation hiérarchique, territoire, jeu. Ce sont les mêmes besoins essentiels que nous essayons de satisfaire en permanence – et ce sont aussi nos envies. Il suffit d'empêcher quelqu'un de les satisfaire pour voir ce qui va se passer. Nous sommes des êtres de nature et notre culture prolonge cette nature. Nous n'avons pas non plus inventé la vie sociale. Des êtres beaucoup plus simples comme les insectes sont déjà plus sociaux et collectivistes que nous.

Ce qui distingue l'homme des autres animaux, par contre, est la manière de satisfaire ces besoins. Ses activités incroyablement diverses, caractérisées par sa technologie au sens large du terme et son progrès technique continu, ainsi que ses remarquables pratiques discursives sont tellement différentes et tellement évoluées, qu'on croirait des fois qu'il serait vraiment *autre chose* qu'un animal. Mais si on regarde bien, les besoins et les envies qu'il essaye ainsi de satisfaire, avec tant de raffinerie, de finesse et aussi de détours, sont en grande partie les mêmes que ceux des autres mammifères – et il y tient plus que tout.

Il faut savoir identifier l'identique dans la diversité et ensuite, ce qui est plus difficile, le garder présent à l'esprit. Schopenhauer nous montre l'exemple à travers toute son œuvre. Il ne perdait jamais de vue l'essentiel de notre fonctionnement, à savoir la satisfaction des besoins vitaux. Il ne confondait jamais le *fond* avec la *forme*. Car la plupart de nos activités sont des *formes* évoluées des mêmes types d'activités *fondamentales* qui caractérisent les mammifères, impulsées pour satisfaire les *mêmes* besoins. Que sont tous ces restaurants d'autre que les diverses manières de satisfaire un besoin essentiel, déjà propre aux unicellulaires, évolutivement gonflé jusqu'à la gourmandise ? Que sont les gouvernements d'autre que des formes évoluées de maîtrise du territoire ? Nos institutions et entreprises sont les prolongements socio-culturels de la biorégulation. Les hôpitaux représentent le besoin de guérison et de régénération, la restauration le besoin de s'alimenter, les forces de l'ordre la sécurité, les boîtes de nuit et les maisons closes l'envie sexuelle, les institutions politiques l'aspiration de dominer et d'établir, de maintenir un fonctionnement hiérarchique ou de le remplacer par un autre, les forces armées le besoin de se défendre, sinon celui d'envahir, et ainsi de suite. Nos activités sociales de loisir, sportives ou autrement ludiques ou humoristiques, sont des formes évoluées du jeu, comportement-type du mammifère, bien que certaines pratiques artistiques et virtuoses le dépassent.

L'ironie de l'histoire, c'est que les instincts et besoins typiquement « animaux » sont encore *plus* développés chez nous que chez eux. Comme si l'homme était encore plus animal que l'animal. Car aucun animal n'a assez de besoins et de pulsions, ni les moyens, pour remplir la planète entière d'organisations qui n'ont d'autre but que de

¹⁰⁹ MacLean (1985), Panksepp (2005).

chercher à les assouvir, au point qu'on a l'impression que le monde n'est pas assez. Mais nous ne nous rendons pas toujours compte qu'il en est ainsi, parce que les mêmes instincts changent de forme et que les gens s'attachent souvent aux formes et croient voir du nouveau dans le fond, alors qu'il n'y en a pas. Une autre raison est que nos comportements sont intentionnels et souvent prémédités, et, en outre, bien plus variés et civilisés que ceux des autres animaux. On cache le chimpanzé et on essaye de ne pas grogner comme un cochon. Manger avec des couverts est aussi un moyen de faire semblant de ne pas être un animal, mais il suffit de peu pour le voir sortir. Les volontés, besoins et envies, sont en grande partie les mêmes.

Ce qui nous distingue des autres animaux, c'est que nous sommes des animaux particulièrement intentionnels. Ce que les animaux font par instinct ou par intention, mais sans grande planification, nous le planifions, si possible du début jusqu'à la fin, et nous le mettons en œuvre décidément suite à une délibération consciente et nous sommes pleinement conscients de faire ce que nous avons planifié. Ce que nous faisons ainsi est par contre souvent la même chose que ce que font les autres animaux, mais de façon bien plus amplifiée et projetée dans la durée. Nous planifions en quelque sorte notre animalité. Nous l'augmentons, en guerre comme en amour.

D'une part, cette rationalité de la conduite n'est pas là parce qu'il n'y aurait pas d'instincts : ils sont là, hérités souvent de loin. Elle les prend, les guide et les développe encore davantage. D'autre part, « la raison » n'est pas non plus obligatoirement « le » garant de la paix. Elle fabrique aussi des armes pour les utiliser. Ensuite, les aspects proprement humains de notre fonctionnement, rationalité et contexte socioculturel et idéologique, peuvent causer des dégâts, comme lors des guerres. La partie animale de notre volonté de dominer n'en serait pas capable toute seule. Aucun requin, aucun lion et aucun gorille ne sauraient déployer une telle violence ; cela les dépasse complètement. Leurs combats territoriaux ne sont que des règlements de comptes entre bandes comparés à nos véritables guerres. Nous sommes bien plus évolués qu'eux, quoique pas toujours à notre avantage.

Une autre chose qui nous distingue tient à notre volonté de connaître. D'abord un besoin d'exploration, commun dans le monde animal, le besoin cognitif et d'information se diversifie chez nous pour donner des nouveaux besoins, spécifiques à notre bien-être, tenant aux intuitions et raisonnements de notre cognition, comme le lecteur intéressé le remarque : la recherche, la littérature, les arts, les mathématiques, les besoins esthétiques, les besoins métaphysiques et spirituels. Il peut s'agir de loisirs par pur besoin de connaître, de croyances existentielles, ou de travail salarié intellectuel, visant dans ce cas en même temps la survie.

Ces besoins nous caractérisent et nous distinguent des autres mammifères, mais ne nous définissent pas aussi essentiellement qu'on le dit souvent. On s'adonne plutôt exceptionnellement au pur besoin de connaître – quand on a la chance de pouvoir le faire, comme nous ici et maintenant. C'est dans ces moments qu'on devient même ce pur sujet de contemplation que dépeint Schopenhauer.¹¹⁰ La plupart du temps, par contre, on cherche à connaître pour des fins plus pratiques : on remet la cognition au service de la volonté et on veut assouvir, de façon certes complexifiée, à nouveau ses

¹¹⁰ Schopenhauer (1818). La deuxième considération sur le monde comme représentation développe l'idée du pur sujet de contemplation dans la perception des arts, de la poésie et de la musique : une partie à recommander vivement aux artistes.

besoins plus concrets de mammifère (alimentation, territoire, sécurité, jeu, attachement, etc.) Il suffit que vous évoquiez la formidable triple synthèse de Kant¹¹¹ lors d'un dîner, pour que les gens vous fassent comprendre qu'ils sont des mammifères avant d'être des philosophes : ils vous répondent « écoutez, nous sommes en train de manger. » Il faut remarquer aussi que les gens ne sont pas tous des chercheurs et n'ont pas tous envie de l'être non plus.

Des besoins sociaux comme la vanité, le snobisme, le luxe et le besoin de paraître semblent à nouveau plus spécifiques à la quête de bien-être des êtres humains et à leur cognition sociale évoluée. On cherche fréquemment à les assouvir en y accordant beaucoup d'importance, comme si on voulait tout le temps être plus que ce qu'on est (c'est aussi un aspect de l'insatiabilité de la volonté). Mais si on devait manquer d'air ou de nourriture, on les oublierait tout de suite. Il y a une phrase d'Héraclite qui est très percutante quant à ce propos. On laissera au lecteur le soin d'en évaluer les degrés de justesse : « Tous ceux qui se trouvent vivre sur terre sont bien éloignés de la vérité et de la justice : ils se soucient de leurs désirs insatiables et de leur soif d'honneurs, à cause de leur misérable démente. »¹¹² Quand nous savons que notre survie est en jeu, plus rien d'autre ne compte. Nous mobilisons alors rapidement toutes nos ressources cognitives pour satisfaire nos besoins essentiels. Comme le dit Schopenhauer, toujours de façon si prosaïque, toujours pertinent sur ces points : c'est dans l'intérêt de la volonté que l'on pense.

Compte tenu de l'importance de la volonté de vivre et de ses besoins essentiels, il paraîtrait tellement creux maintenant de parler encore de la volonté comme d'une « faculté », comme si on ne savait plus pourquoi on veut et ne devait pas se rendre compte que le corps veut en permanence. C'est une conception erronée de la volonté de la limiter d'une part à un clic mental sans corps et sans émotion, une forme sans contenu, et de la « cognitiviser » d'autre part, comme si elle avait toujours autant de temps que Descartes pour se truffer de raisonnements articulés et de propositions explicites, jusqu'à apparaître aussi abstraite qu'un raisonnement sans cerveau, guidant des hommes fictifs sans besoins corporels, qu'on essaierait ainsi de sortir théoriquement et aprioristiquement de leur animalité, mais sans y parvenir en *réalité*, sans même l'assumer, sans même le vouloir vraiment.

Car dans notre appréhension tacite du comportement des hommes réels, nous ne nous laissons pas tromper sur ce qu'est la volonté en *réalité*. Quand nous voyons des mâles en rut sauter autour d'une princesse ou d'une prétendue telle, nous savons que *là, il y a* de la volonté. Sans même nous en rendre compte, nous saisissons intuitivement les thèses schopenhaueriennes : vouloir ne procède pas du raisonnement, la volonté est la partie animale de notre être, les réflexes et les comportements visiblement émotionnels de ces mâles expriment plus directement qu'autre chose leur volonté, une volonté qui culmine dans la pulsion sexuelle et qu'on appelle dès lors *la* volonté. Elle est comme un volcan, en éruption latente ou manifeste, d'abord instinctive, émotionnelle, puis s'augmentant de comportements intentionnels faits exprès.

¹¹¹ Kant (1968)

¹¹² Laërce (1999 : 1057)

II.3. Volonté instinctive-émotionnelle et volonté intentionnelle

II.3.1. La nature émotionnelle de la volonté

Nous avons défini la volonté de vivre comme l'impulsion autodéterminée de l'action dirigée vers un but pertinent pour la vie. Cette impulsion vise à satisfaire les besoins et les envies qui s'y rapportent. Nous avons vu que cette volonté n'est pas un choix mental à la base, mais le mouvement même du vivant, ce mouvement auto-organisé que nous trouvons déjà dans les activités cellulaires les plus élémentaires. – La nature de cette volonté est fondamentalement *émotionnelle*. Car le phénomène auquel correspond notre définition élargie de la volonté n'est rien d'autre que l'*émotion* : l'émotion au sens large du terme, comme l'entendent les évolutionnistes. Car, du point de vue évolutionniste, les émotions sont des tendances à l'action, des comportements régulés automatiquement qui orientent l'organisme vers la survie et le bien-être. Cette définition élargie de l'émotion se confond avec notre définition de la volonté de vivre.

Quand des auteurs comme Plutchik et Damasio portent notre attention sur les comportements auto-régulés des organismes unicellulaires, c'est de la racine et de l'origine phylogénétique des émotions qu'ils parlent : ils parlent des émotions primitives des organismes simples.¹¹³ Comme le dit Plutchik, les émotions sont des formes d'adaptation basiques qu'on peut identifier sur tous les niveaux de la phylogenèse. L'environnement crée des problèmes de survie pour tous les organismes qui doivent être gérés avec succès si ces organismes veulent survivre. Ces problèmes incluent les réponses appropriées aux proies et aux prédateurs, à ceux qui donnent des soins et à ceux qui en demandent, et aux partenaires sexuels potentiels. Ces réponses sont les réactions émotionnelles.¹¹⁴ Ce sont les différents mouvements, adaptés aux situations, de la tendance fondamentale à se maintenir et à se reproduire qu'est en nos termes la volonté de vivre. Les émotions *sont* les mouvements de la volonté de vivre. La volonté est dans le mouvement du corps vivant et « émotion » veut dire « en mouvement ».

Notre élargissement du concept de volonté rejoint ainsi l'élargissement du concept d'émotion chez Damasio. Ce qu'il appelle l'*émotion* au sens large, nous l'appelons la *volonté de vivre*. Quelque chose comme l'émotion, le désir de vivre, est déjà inhérent à l'organisme unicellulaire, bien qu'il ne le manifeste pas à travers des expressions faciales complexes comme les organismes supérieurs. Nous poussons à bout l'approche évolutionniste des émotions à travers le concept de volonté de vivre. Tout ce qui dynamise le comportement et tout ce qui est senti est émotionnel ; ce sont les mouvements de la volonté de l'organisme. Cette volonté est corporelle ; le sentiment la rend mentale. L'organisme vivant est une volonté de vivre matérialisée. Les émotions sont les différentes aspirations de cette volonté, elles en sont le contenu. Les intentions conscientes, en tant qu'impulsions, résultent d'un usage conscient de ce même fonctionnement émotionnel.

Les différentes émotions sont les différents mouvements de la volonté de vivre, ses différents ressorts. Toutes concourent à l'aspiration fondamentale : le maintien de la

¹¹³ Plutchik (2001), Damasio (2003)

¹¹⁴ Plutchik, in Plutchik et Conte (Dirs.) (1998 : 19)

vie. Nous avons d'abord au niveau élémentaire de la vie, chez les organismes unicellulaires, l'essence du même processus émotionnel que nous trouvons chez nous. Parce que c'est la même volonté de vivre. Comme le dit Damasio, chez les unicellulaires, nous trouvons déjà ce qui définit une émotion : détection de la présence d'un objet ou d'un événement qui commande l'évitement et la fuite ou l'acceptation et l'approche.¹¹⁵ En fuyant les dangers et en s'approchant des ressources, ces créatures minuscules manifestent, de façon primitive mais essentielle, d'une part les *émotions négatives*, qui les poussent à s'éloigner ou à se dégager de ce qui est un mal pour eux, et d'autre part les *émotions positives*, qui les poussent à se diriger vers ce qui est un bien pour eux.

Voici que tout ce qui est conatif se rejoint. Les émotions positives et négatives, déjà présentes au début de la vie, sont précisément les mouvements de *vouloir bien* et de *ne pas vouloir* de la volonté de vivre. L'aspiration de la volonté du vivant a deux versants, que constituent respectivement les émotions négatives et positives : d'une part éviter ou lutter contre ce qui ne lui convient pas, c'est-à-dire ce qu'il *ne veut pas*, et d'autre part s'approcher de ce qui lui convient, c'est-à-dire ce qu'il *veut bien*. Dans les deux cas, c'est sa volonté de vivre qui agit. Il y a d'une part l'*aspiration défensive* : l'être vivant tend à éviter, lutter contre et à rejeter ce qui est un mal pour lui, ce qui peut le détruire ou lui nuire, et d'autre part l'*aspiration appétitive* : il tend à se diriger vers, à prendre en lui et à utiliser ce qui est un bien pour lui, ce qui lui permet de se maintenir. Les émotions négatives et positives sont les mouvements qui incarnent respectivement l'aspiration défensive (ne pas vouloir) et l'aspiration appétitive (vouloir bien) de la même volonté de vivre. Gardons bien à l'esprit que ce sont des comportements avant d'être en plus des sentiments. Ce sont des aspirations comportementales tout à fait inconscientes au niveau élémentaire de la vie.

La volonté a un contenu donné, son orientation est déterminée, telle que façonnée par l'évolution, et les émotions en *sont* les mouvements. L'aspiration de l'être vivant va systématiquement de l'évitement de sa destruction à l'approche de tout ce qui lui permet de se maintenir ; il s'éloigne de ce qui peut le détruire et s'approche de ce qui le maintient ; il évite de mourir de faim et se nourrit pour se maintenir, il évite ou s'oppose à ce qui le menace et se dirige vers ce qui lui fait du bien. Par tous les moyens qui lui sont accessibles, il se cramponne à son existence, cherche à se dégager de ce qui la met en péril et s'approche de ce qui la sauve. L'être vivant apparaît sous des formes multiples et diverses, mais son activité, son combat et sa quête sont une même chose : il s'agit de se maintenir dans l'existence, puis de se reproduire – afin de se maintenir dans l'existence de sa descendance.

Derrière la variabilité des formes on retrouve les mêmes aspirations fondamentales. Les réactions de fuite et de défense par exemple sont parmi les plus anciennes qui permettent à un organisme de sauver sa vie lorsqu'elle est menacée. Ne consistant au départ qu'en les réactions primitives des unicellulaires qui évitent les dangers, n'impliquant que quelques gènes et protéines, elles se déploient chez les animaux d'une part en l'activité d'un système de défense interne, l'immunitaire, et d'autre part en toute la cascade d'activités viscérales, neuronales, musculo-squelettiques et expressives coordonnées que nous connaissons dans leur ensemble comme l'émotion de peur avec le comportement de fuite correspondant. Les organes et les

¹¹⁵ Damasio (2003)

comportements changent, mais les fonctions et les aspirations demeurent les mêmes. Il en va comme le dit Plutchik, cité par LeDoux : « although a deer may run from danger, a bird may fly from it, and a fish may swim from it, there is a functional equivalence to all the different patterns of behaviour ; namely, they all have the commun function of separating an organism from a threat to its survival. »¹¹⁶

Il en va de même, sinon plus exacerbé encore, du côté appétitif de l'aspiration. La constante absorption de tout ce qui nourrit la vie, cette insatiabilité, cette soif de la vie, qui donne lieu à l'activité métabolique continue dans la cellule, puis dans toutes les cellules des corps pluricellulaires, se trouve prolongée par les instincts de faim et de soif et les comportements de prédation ; elle poursuit son chemin inexorablement, comme en chute libre, tout en montant la phylogenèse, ceci en ne restant pas uniquement au niveau naturel à proprement parler, mais en continuant au niveau culturel, en débordant toujours, jusque dans la direction de nos organisations, où elle trouve son expression macroscopique la plus saillante dans les prédatations-absorptions de nos entreprises, où les grandes engloutissent les petites, des processus différents dans la forme, mais identiques au fond aux prédatations-absorptions chez les insectes.

Le tableau ne serait pas complet si on ne mentionnait pas également la coopération inhérente à la vie, partie intégrante elle aussi de l'aspiration appétitive de la volonté de vivre, ainsi que tout l'amour du monde. Nos amitiés, nos actions concertées, nos partenariats et les services que nous nous rendons les uns aux autres, ainsi que toutes les lois et réglementations de la vie collective trouvent leur origine dans la coopération intercellulaire, la communication chimique et les mécanismes de régulation de celle-ci, qui permettent à l'ensemble d'une colonie cellulaire de vivre, et, plus proche de notre vie sociale, dans les relations de mutualisme entre organismes différents et le plus nettement dans l'altruisme chez les animaux. L'attachement chez les animaux, phénomène si bien mis en évidence par Harlow, ne se laisse pas concevoir autrement que la nature même de l'amour.¹¹⁷ Il apparaît, dans toute sa force d'attraction, comme une forme évoluée des relations mutuelles et symbiotiques qu'on trouve déjà chez des organismes beaucoup plus simples. La pulsion sexuelle est le ressort évolué de la division cellulaire ; l'acte sexuel est l'acte même qui génère la vie, ce pourquoi Schopenhauer le considérait comme le point de concentration de la volonté de vivre, ce autour de quoi tout tourne.¹¹⁸

On aurait presque fait le tour et on constate que toutes les aspirations de la vie sont *fondamentalement* émotionnelles. Il s'agit toujours d'une part d'aspirations défensives, d'émotions négatives, de ne pas vouloir ce qui nuit à la vie, et d'autre part d'aspirations appétitives, d'émotions positives, de vouloir bien ce qui maintient la vie ou en augmente la qualité. Au centre de ces préoccupations se trouve ce qu'on cherche toujours : la *satisfaction*, cet état d'équilibre qu'on appelle en biologie l'*homéostasie*, vers laquelle est dirigée toute biorégulation, de la plus élémentaire à la plus évoluée – le tout à travers un fonctionnement fondamentalement *émotionnel*.

¹¹⁶ LeDoux (1999 : 122). Traduction : Bien qu'un cerf court, un oiseau s'envole et un poisson nage pour fuir un danger, il y a une équivalence fonctionnelle à tous ces différents schémas comportementaux; ils ont notamment tous pour fonction commune de séparer un organisme d'une menace pour sa survie.

¹¹⁷ Harlow (1958)

¹¹⁸ Schopenhauer (1844)

De la régulation métabolique aux intentions conscientes, en passant par les réactions immunitaires, les pulsions spécifiques et les tendances à l'action proprement émotionnelles, le comportement de l'être vivant présente à tous les niveaux de son organisation corporelle et de son évolution le fonctionnement fondamentalement émotionnel qui caractérise la nature de sa volonté. La volonté de vivre, façonnée, diversifiée et améliorée par l'évolution, agit de façon émotionnelle à tous les niveaux du corps humain qu'elle a fabriqué. C'est une biorégulation automatique. On peut représenter comme Damasio les différents niveaux de la biorégulation automatique chez un organisme comme un arbre de la vie : le tronc et les branches inférieures représentent le métabolisme, les réflexes basiques et le système immunitaire. Un peu plus haut, on trouve les comportements de plaisir et de douleur, encore plus haut les pulsions et les motivations spécifiques. Dans la couronne, nous avons les émotions et tout en haut les sentiments, qui en sont la prise de conscience.¹¹⁹

A tous les niveaux de son activité, le corps dispose de mécanismes qui lui permettent d'une part d'éviter et de se défendre contre (ne pas vouloir) ce qui lui nuit et d'autre part de s'approcher et de prendre en lui (vouloir bien) ce qui lui est bénéfique. Métaboliser, c'est constamment vouloir bien des substances nutritives et ne pas vouloir des déchets qui sont rejetés. L'activité du système immunitaire consiste en des réactions de défense contre des agents pathogènes : ce sont autant de réactions de ne pas vouloir des parasites, bactéries et agents toxiques qui menacent l'intégrité de l'organisme. Les réflexes d'évitement sont de même des réactions de ne pas vouloir, cette fois dans le comportement extérieur. La douleur, c'est ne pas vouloir ; le plaisir, c'est vouloir bien. Les instincts ou pulsions comme la faim et l'envie sexuelle sont des mouvements de vouloir bien ce qui leur donne satisfaction. Au niveau des émotions à proprement parler finalement, la peur, la tristesse et la colère sont des mouvements de ne pas vouloir ; l'intérêt, la joie et l'extase sont des mouvements de vouloir bien.

Comme le disait Schopenhauer : « Denn nicht nur das Wollen und Beschliessen im engsten Sinne, sondern auch alles Streben, Wünschen, Fliehen, Hoffen, Fürchten, Lieben, Hassen, kurz alles was das eigene Wohl und Wehe, Lust und Unlust unmittelbar ausmacht, ist offenbar nur Affektion des Willens, ist Regung, Modifikation des Wollens und Nichtwollens, ist eben das, was, wenn es nach aussen wirkt sich als eigentlicher Willensakt darstellt. »¹²⁰ Il cite à cet endroit également Saint Augustin, qui s'était déjà rendu compte bien avant que le désir, la peur, la joie et la tristesse ne sont rien d'autre que des mouvements de la volonté. Que sont le désir et la joie d'autre que la volonté d'accepter ce que nous voulons et que sont la peur et la tristesse d'autre que la volonté de ne pas accepter ce que nous ne voulons pas ? – Rien n'indique plus nettement que le plaisir qu'on veut bien et rien n'indique plus nettement que la douleur qu'on ne veut pas.

Les différents niveaux de la biorégulation s'imbriquent les uns dans les autres. Les volontés respectives qu'on y trouve agissent de façon concertée, donnant dans leur

¹¹⁹ Damasio (2003)

¹²⁰ Schopenhauer (1844 : 260). Traduction : Car non seulement vouloir et décider au sens le plus restreint, mais aussi tout ce qui est aspirer, souhaiter, fuir, espérer, craindre, aimer, haïr, bref, tout ce qui constitue immédiatement le propre bien et le propre mal, le désir et l'aversion, n'est manifestement rien d'autre que l'affect de la volonté, le mouvement, la modification de vouloir et ne pas vouloir, ce qui se représente dans l'effet extérieur comme l'acte de volonté à proprement parler.

fonctionnement d'ensemble cette unique volonté de vivre qui mobilise l'organisme. C'est ainsi que nous voyons pourquoi les interactions entre les différentes actions de régulation font sens. Comme le dit Damasio : les émotions à proprement parler influencent les pulsions et les instincts et vice-versa. La peur, la tristesse et le dégoût inhibent la faim et l'envie sexuelle. La joie au contraire promeut la faim et l'envie sexuelle. La satisfaction des pulsions – faim, soif, envie sexuelle – provoque le bonheur, tandis que l'empêchement de leur satisfaction peut provoquer la colère, le désespoir et la tristesse.¹²¹ La similarité de toutes ces différentes actions régulatrices et leur jeu d'ensemble n'ont pas à nous étonner, une fois que nous admettons que ce sont les ressorts d'une même volonté de vivre, qui peut être satisfaite ou non, et qui aspire toujours à satisfaire ses besoins et ses envies en fonction de ce qui est le plus urgent pour elle.

Les émotions à proprement parler, c'est-à-dire telles qu'elles se manifestent chez nous, sont les formes les plus évoluées de ce fonctionnement fondamentalement émotionnel de l'organisme. Loin de ne pas appartenir à la volonté ou de ne pas être volontaires, les émotions *sont* les mouvements de la volonté. Cette volonté nous est donnée par le corps et ses mouvements se mettent en route automatiquement. Les émotions et les passions ne sont pas « involontaires » ; ce sont les aspirations essentielles de la volonté du corps. Hobbes avait déjà bien compris la chose en disant : « *Appetite, fear, hope, and the rest of the passions are not called voluntary ; for they proceed not from, but are the will ; and the will is not voluntary.* »¹²²

En prenant conscience de la nature émotionnelle de notre volonté, nous ne nous étonnons pas non plus de voir nos traits de personnalité apparaître comme des dispositions émotionnelles. Pour Wiggins, le but principal de la psychologie de la personnalité est de fournir un compte-rendu systématique des *tendances* humaines : les propensions, dispositions, inclinations¹²³ – c'est-à-dire les *volontés*. La personnalité d'un individu, et plus particulièrement les traits dynamiques, sont en nos termes, suivant Schopenhauer, le façonnage de sa volonté : « Als das Unabänderliche im Bewusstsein hingegen weist sich gerade die Basis desselben aus : der Wille, also die Neigungen, Leidenschaften, Affekte, der Charakter. »¹²⁴ Les enfants âgés de seulement deux ans varient déjà selon qu'ils sont plus ou moins peureux, chaleureux ou enthousiastes. Les traits de personnalité des adultes, dont surtout l'extraversion, l'agréabilité et le névrosisme ont des corrélats émotionnels importants, ce qui suggère que des dispositions émotionnelles sont une partie centrale de la personnalité et de l'identité. Dans une approche socio-fonctionnelle, les différences individuelles dans les émotions peuvent être vues comme une variation de stratégies évolutivement significatives pour naviguer l'environnement social.¹²⁵

Il en va de même pour le tempérament. Il est de même étroitement relié aux émotions : à leur réactivité positive et négative – ce qui revient toujours à vouloir bien

¹²¹ Damasio (2003)

¹²² Hobbes (1966 : 69) (2). Traduction : L'*appétit*, la *crainte*, l'*espoir* et le reste des passions ne sont point appelés *volontaires*, car ils ne procèdent point de la volonté, mais sont la volonté même, et la volonté n'est point volontaire.

¹²³ Wiggins (1997)

¹²⁴ Schopenhauer (1844 : 290). Traduction : L'invariant dans la conscience par contre se montre comme étant à sa base : la volonté, c'est-à-dire les penchants, les passions, les affects, le caractère.

¹²⁵ Keltner, Haidt et Shiota (2006). Voir aussi Plutchik, in Plutchik et Conte (Dirs.) (1998).

et à ne pas vouloir. C'est toujours la même chose, parce que c'est une même volonté de vivre. – Comme nous l'apprennent Bates et collaborateurs, les traits de tempérament sont des schémas comportementaux enracinés génétiquement et neuronalement. Ils sont similaires aux traits de personnalité, mais ils ne sont que modérément stables. Le concept de tempérament décrit les différences individuelles dans la réactivité et l'auto-régulation. Il y a trois niveaux pour concevoir le tempérament : génétique, neuronal et comportemental. Les concepts de tempérament sont une sous-catégorie des concepts d'émotions ; ils aident à penser les différences émotionnelles individuelles et leur développement.¹²⁶

Ce n'est qu'à partir de ce fonctionnement émotionnel basique et évolué de la volonté que pousse chez les animaux une volonté *intentionnelle*. C'est probablement exclusivement chez les hommes qu'elle s'est développée en une volonté intentionnelle *consciemment contrôlée*. Cette dernière n'est rien de détaché de la matière vivante : elle n'est que le dernier stade d'évolution de la volonté de vivre à ce jour. La volonté intentionnelle intervient dans le tempérament, au sein duquel on fait la différence entre « impulsif » et « avec effort », selon que l'émotion ou l'intention prend le dessus.

Notre volonté est façonnée par l'évolution et nos émotions sont les aspirations évoluées de cette *même* volonté qui nous permettent de survivre et de bien vivre – et de sentir *cette* vie. Nous n'avons pas choisi notre volonté ; les penchants qui sont les nôtres, au moins les plus essentiels, le sont, en raison ultime, parce qu'ils ont présenté un avantage adaptatif quelque part au cours de la phylogenèse. A ces penchants, instinctifs, émotionnels, se rajoute chez l'homme l'intention consciente, qui permet d'en faire un usage plus avantageux encore, par exemple en les modifiant, en les différenciant et en les développant culturellement, en spécifiant plus finement leurs contextes d'usage et leurs manifestations.

Nous allons maintenant nous focaliser sur la volonté dans notre vie relationnelle, celle de nos comportements observables, médiés par le système nerveux central. Nous distinguons à cet endroit la *volonté instinctive-émotionnelle* et la *volonté intentionnelle*. Nous essayerons également de distinguer plus nettement encore entre tout ce qui veut de soi-même, automatiquement, et les décisions de l'ego, prises par le sujet conscient. Nous allons également nous procurer un aperçu des manières dont la volonté s'inscrit dans les relations entre corps et esprit, ainsi que des structures nerveuses de son activité.

II.3.2. La volonté instinctive-émotionnelle

La *volonté instinctive-émotionnelle* est la partie centrale, phylogénétiquement ancienne et automatique de la volonté dans notre vie relationnelle. Pour comprendre ce qu'est la volonté instinctive-émotionnelle, il y a surtout une chose à retenir : la volonté instinctive-émotionnelle est à la fois dans la perception et dans l'action. Elle est à la fois ce qui est atteint et ce qui aspire, à la fois besoin et envie et aspiration en vue de les satisfaire. La volonté instinctive-émotionnelle n'est pas juste la tendance à l'action instinctive ou émotionnelle. Car dans la perception de ce qui touche de près ou de loin notre bien-être ou mal-être, c'est toujours elle qui est atteinte. C'est cela le

¹²⁶ Bates et al., in Lewis, Haviland-Jones et Feldman Barret (2010).

côté passif des émotions : c'est quand on est ému et c'est précisément la volonté elle-même qui est ainsi mue, mise en mouvement par ce qu'elle subit. Ainsi, toucher, affecter ou émouvoir autrement quelqu'un, c'est déjà le prendre par sa volonté. Comme le comprenait bien Schopenhauer : c'est la volonté qui est affectée.¹²⁷ D'autre part, l'émotion comme mouvement de la volonté impulse l'action, ce qui peut se faire en même temps. Au fond, c'est un même processus, un même écoulement.

Les éléments qui font partie de la volonté instinctive-émotionnelle sont : les besoins, les envies, les instincts, les émotions et les humeurs, l'aspiration faite de désir et d'engagement et les états de satisfaction et d'insatisfaction. En font partie également nos réflexes et comportements de plaisir et de douleur. La volonté instinctive-émotionnelle se traduit dans la conscience de soi comme le sentiment de tous ces éléments. Le sentiment évalue ce qui est bon ou non pour l'organisme : la douleur signale automatiquement qu'on ne veut pas ; le plaisir signale automatiquement qu'on veut bien.

On peut vaguement distinguer entre besoins et envies, en disant que les besoins sont plus pressants et qu'il y a des besoins plus essentiels que d'autres. Les besoins sont en ce sens plus directement liés à la survie et à l'aspiration défensive de la volonté ; tandis que les envies visent un état d'équilibre supérieur et se trouvent davantage liées au bien-être et à l'aspiration appétitive de la volonté. Mais cette distinction n'est que floue, aussi quand on considère que les envies se transforment rapidement en besoins, une fois qu'on en devient dépendant. Besoins et envies sont les états de la volonté qui la poussent à agir ; ils annoncent ou manifestent un état d'insatisfaction, en raison duquel on veut agir pour être satisfait.

L'aspiration est l'impulsion à l'action à proprement parler. Elle suit la mobilisation par les besoins et les envies. C'est un même courant. – Les distinctions que nous faisons ici sont surtout pédagogiques ; elles nous permettent par la suite de représenter le processus. – L'aspiration instinctive-émotionnelle est à la fois désir et engagement. Le *désir* peut être appelé l'âme de la volonté. Il se confond déjà avec les besoins et les envies. Le désir est généralement conscient : il est la conscience de l'attraction qu'exercent sur nous nos objets de désir, la conscience de vouloir ce vers quoi nous portent nos instincts et nos émotions. On peut définir le désir avec Spinoza comme la traduction dans la conscience des appétits du corps : « entre le désir et l'appétit, il n'y a pas de différence, sinon que le désir se rapporte généralement aux hommes en tant qu'ils sont conscients de leurs appétits, et c'est pourquoi on peut le définir ainsi : *le Désir est l'appétit avec la conscience de l'appétit.* »¹²⁸ L'autre partie de l'aspiration est l'*engagement*, qui se trouve dans les caractéristiques de l'action elle-même : l'énergie mise en œuvre, le savoir-faire, en somme le côté pouvoir du vouloir. Dans la conscience de soi, c'est se sentir agir. Encore faut-il préciser que, dans la volonté instinctive-émotionnelle, c'est sentir quelque chose en nous agir, car l'engagement instinctif-émotionnel est automatique.

Dans notre vie relationnelle, les émotions se manifestent en épisodes. Un épisode émotionnel correspond en nos termes à une mobilisation du corps entier par la volonté instinctive-émotionnelle : changement dans l'activation du système nerveux autonome

¹²⁷ Schopenhauer (1844)

¹²⁸ Spinoza (1999 : 221)

et dans les viscères, synchronisation de l'activité neuronale, impulsion à l'action, sentiment correspondant. La volonté instinctive-émotionnelle nous dope : elle donne de l'énergie et de la passion à nos actions.

Un épisode émotionnel est généralement défini comme un ensemble de variations épisodiques dans plusieurs composantes de l'organisme en réponse à des événements évalués comme importants par l'organisme ; avec la notion d'épisode plutôt que d'état émotionnel, vu que l'émotion est un processus dynamique et relativement bref. L'humeur est plus diffuse ; elle dure plus longtemps et on peut la considérer comme émotion d'arrière-plan. L'épisode émotionnel se réfère toujours à un objet qui la déclenche. Elle est une réponse urgente à une situation, un épisode de changements interdépendants et synchronisés de ses composantes en réponse à un événement hautement significatif pour l'organisme. Les chercheurs s'accordent à définir les composantes d'une épisode émotionnel comme suit : 1) les évaluations de l'événement déclencheur (par exemple le stimulus est agréable, je suis capable de faire face), 2) le sentiment qui se profile dans la conscience (par exemple se sentir honteux, heureux ou en colère), 3) les réactions motrices (par exemple sourire de plaisir, froncer les sourcils contre un événement allant contre nos buts), 4) les réactions du système nerveux autonome (par exemple rougir de honte, avoir le cœur qui s'accélère), 5) les tendances à agir (par exemple préparation à la fuite devant un danger, préparation à s'approcher d'un ami).¹²⁹

Le seul petit bémol dans cette définition courante est que l'évaluation de l'événement déclencheur de l'émotion est considérée comme faisant partie de l'émotion, alors que cette évaluation ou cet événement même est cognitif. Il faut distinguer les émotions, qui sont *volitives*, de leurs déclencheurs, qui sont *cognitifs*. Les déclencheurs des émotions peuvent d'ailleurs varier et les gens n'ont pas tous peur et ne se réjouissent pas tous des mêmes choses. Maintenant il y en a qui croient que les émotions elles-mêmes ne seraient pas les mêmes, alors que ce ne sont que leurs déclencheurs qui changent. Ou alors ils confondent les émotions avec les cognitions qui leur sont associées, comme si l'ours ou la souris qu'on voit serait la peur, pire encore, que l'évaluation de l'ours ou de la souris serait la peur. Ils ne semblent pas accéder à l'objet permanent : ils ne voient pas que l'émotion elle-même est l'invariant. Cette confusion est d'ailleurs favorisée par une conception cartésienne de l'esprit. On cherche à « cognitiviser » les émotions jusqu'à confondre les évaluations cognitives des objets qui les déclenchent avec ces émotions elles-mêmes.

Schopenhauer avait bien vu à travers cette confusion. Il clarifiait la chose quand il parlait de la conception cartésienne de l'esprit adoptée par Flourens, qui, comme Descartes, considérait l'esprit comme séparé du corps. « Der Grundirrtum des Herrn Flourens und seines Cartesius », disait Schopenhauer, « entspringt eigentlich daraus dass sie die Motive oder Anlässe der Leidenschaften, welche als Vorstellungen allerdings im Intellekt, d.i. im Gehirn liegen, verwechseln mit den Leidenschaften selbst, die als Willensbewegungen im ganzen Leibe, welcher (wie wir wissen) der angeschaute Wille selbst ist, liegen. »¹³⁰

¹²⁹ Sander et Scherer (Dirs.) (2009)

¹³⁰ Schopenhauer (1844 : 345). Traduction : L'erreur fondamentale de Monsieur Flourens et de son Descartes provient du fait qu'ils confondent les motifs ou les déclencheurs des passions, qui se trouvent effectivement en tant que représentations dans l'intellect, c'est-à-dire dans le cerveau, avec les passions

Notre expérience sert à réveiller ce qui est en nous. Compte tenu de la phylogenèse et de la nature émotionnelle de la volonté, nous trouvons que nos émotions sont innées en tant que potentiels. Il suffit juste de les déclencher. Les événements déclencheurs sont variables et externes aux émotions elles-mêmes, souvent externes à nous-mêmes ; plus loin que notre environnement, ils se trouvent même dans la lointaine, dans l'Ailleurs.

L'émotion elle-même est une réponse décisive de la volonté corporelle, une réponse qui vient des tripes dans ses états forts, comme par exemple le mal du pays ou le virus des voyages. Lorsque nous voyons quelqu'un souffrir ou se réjouir, à juste titre nous ne doutons pas un instant que dans le premier cas il ne *veut* vraiment pas ce qui lui arrive et que dans le deuxième il le *veut* vraiment, qu'une volonté bien décidée est en œuvre dans les deux cas, que le premier cas présente un comportement d'opposition et le deuxième un comportement d'appétence, tous les deux clairement dirigés vers un but.

Le comportement émotionnel traduit au dehors une volonté très forte qui n'a souvent pas besoin et même pas l'occasion de passer par une planification consciente pour viser son but et réagir. Car se dégager d'une source de douleur ou s'approcher d'une source de plaisir sont en premier lieu des réflexes et des comportements dirigés émotionnellement, que les comportements traditionnellement appelés seuls volontaires suivent automatiquement dans la foulée et sans la moindre transition. Les émotions sont des phénomènes corporels – nerveux, hormonaux, viscéraux et musculaires. La volonté la plus fondamentale de notre vie relationnelle s'articule dans cet ensemble de réactions corporelles non planifiées et en partie non-conscientes.

L'aspiration propre à nos émotions, cet élan émotionnel avec son intransigeance, est bien mise en évidence par Frijda. Il considère les émotions essentiellement comme des *tendances à l'action*. Selon lui, émotion et tendance à l'action sont une seule et même chose. La plupart des émotions sont des tendances à établir, à maintenir et à rompre une relation avec l'environnement. Toutes les émotions sont des modifications de tendances à l'action, toutes sont des modes de préparation (ou de non-préparation) à l'action. Ce sont des événements quasi-intentionnels, la représentation du but et le contrôle conscient en moins. Il peut aussi juste s'agir du désir urgent qu'une situation change ou d'une préparation non spécifique, comme de l'excitation. Le contrôle plus primitif et inné des actions émotionnelles suit le même principe que le contrôle appris et organisé de l'intention. La colère est la pulsion d'attaquer ou de regagner la liberté d'action et le contrôle, la peur est la pulsion de se séparer d'événements aversifs, et ainsi de suite.¹³¹

Nos instincts ou pulsions sont de même des tendances à l'action fondamentales ; sinon les plus fondamentales : faim, soif, pulsion sexuelle... Avec Izard, on peut définir l'instinct comme suit : une disposition psycho-physique innée ou héritée qui détermine son possesseur à faire attention aux objets d'une certaine classe, à faire l'expérience d'une excitation émotionnelle d'une qualité particulière en percevant un tel objet, et à agir à son égard d'une manière particulière ou, au moins, à ressentir

elles-mêmes, qui, elles, se trouvent en tant que mouvements de la volonté dans le corps entier, qui est (comme nous le savons) la volonté elle-même, telle que nous l'apercevons.

¹³¹ Frijda (1986)

l'impulsion d'une telle action.¹³² Les instincts et les émotions se rejoignent dans un même type de fonctionnement pulsionnel. Bien souvent, on ne saurait distinguer entre instinct et émotion, ce qui n'est d'ailleurs pas important. Les termes ne sont que des approximations. Ce qui importe ici, ce que nous avons essayé de cadrer, c'est comment ce mouvement émotionnel initial et fondamental de la volonté se déploie dans notre vie relationnelle, ce que nous appelons la volonté instinctive-émotionnelle.

II.3.3. La volonté intentionnelle

La *volonté intentionnelle* prolonge l'aspiration de la volonté instinctive-émotionnelle. C'est la partie évolutivement moderne de la volonté. On peut la considérer comme un gestionnaire de la pulsion. Les émotions sont les mouvements de la volonté : vouloir intentionnellement, c'est faire usage de cette volonté qui est déjà là. La volonté intentionnelle prend le relai en quelque sorte. Elle peut freiner, accélérer, différer, répartir et moduler l'impulsion qui provient d'en bas. Faire usage de sa volonté, c'est utiliser l'instinctif-émotionnel.

Nos comportements intentionnels sont très variés et résultent de nombreux apprentissages. La vaste panoplie de nos comportements instrumentaux est contrôlée par notre volonté intentionnelle. C'est en quelque sorte la partie technique de la volonté. La volonté intentionnelle va davantage de pair avec l'usage d'outils et la communication explicite, verbale, et intentionnelle ; tandis que l'agissement de la volonté instinctive-émotionnelle exprime les émotions de façon brute et constitue notre fonctionnement implicite, qui est aussi davantage intuitif au niveau des cognitions qui le motivent.

La volonté intentionnelle n'est pas le besoin ou l'envie, ni le désir. Elle apparaît comme une extension plus flexible de l'*engagement* de la volonté, cet engagement qui est d'abord instinctif-émotionnel. Dans la volonté intentionnelle, la volonté devient mentale ; c'est un engagement raffiné au point d'être contrôlable consciemment dans chaque geste que nous faisons et dans chaque pensée que nous poursuivons ou communiquons. Le désir, comme tout ce qui est besoin et envie, par contre, provient de la volonté instinctive-émotionnelle.

La volonté intentionnelle rend la volonté malléable. C'est un engagement qui peut être dirigé vers n'importe quelle fin humainement joignable. Elle est traduite dans la conscience de soi comme sentiment d'agentivité : elle nous fait sentir auteurs de nos actes. C'est la partie traditionnellement appelée volontaire de la volonté. C'est « volontaire », vous voyez, c'est-à-dire fait exprès. En termes de Searle, nous avons d'une part l'*intention préalable*, la décision consciente, que nous ressentons comme sentiment d'impulsion consciente juste avant d'agir, et d'autre part l'*intention en action*, qui correspond précisément à l'engagement intentionnel de l'aspiration et que nous ressentons comme sentiment d'effort durant l'action. L'intention en action suit l'intention préalable.¹³³

La volonté intentionnelle n'est pas « la » volonté, la seule, mais *une* manière de fonctionner de la volonté, une manière très évoluée, mais qui ne constitue qu'une

¹³² Izard (1977 : 277)

¹³³ Searle (1985)

partie de la volonté de l'homme. Elle est un assemblage particulier de composantes de la volonté avec davantage de composantes cognitives, comme le raisonnement et la délibération consciente. Elle est, pour utiliser à nouveau cette métaphore très courante, mais qui rend pourtant bien l'état de choses, la partie émergée de l'iceberg.

La flexibilité de la volonté intentionnelle lui permet d'agir autrement que les instincts et les émotions. La volonté intentionnelle sert à la biorégulation, mais elle peut aussi la contrecarrer, la dépasser, voire l'anéantir dans des cas extrêmes (dénégation de la volonté de vivre, ascèse et suicide). Elle n'est pourtant pas indépendante du reste des structures du cerveau : son impulsion se situe *par rapport* aux instincts et émotions, avec lesquels elle entretient de nécessaires échanges réciproques.

La volonté intentionnelle est une régulatrice de l'émotion, une sorte de gestionnaire de la pulsion ou encore un marchand de l'émotion. Elle peut se servir d'une pulsion ou d'une émotion comme d'un stock énergétique disponible, elle peut prolonger une émotion montante ou encore la bloquer, en essayant de l'endiguer et elle peut aussi feindre la présence d'une émotion. Tel est son fameux pouvoir d'activation et d'arrêt, qui nous rend si humains et relativement libres dans nos choix par rapport aux autres animaux.

II.3.4. L'autovolontaire et l'egovolontaire

Il y a une distinction supplémentaire que nous devons faire dans le fonctionnement de notre volonté. C'est plus généralement la distinction entre nos actions impulsées automatiquement et celles qui sont impulsées par une décision consciente. Cette distinction recouvre en partie celle entre volonté instinctive-émotionnelle et volonté intentionnelle, mais ne se confond pas entièrement avec elle. D'une part, la volonté instinctive-émotionnelle agit toujours de façon automatique et échappe au contrôle conscient. Mais une action de la volonté intentionnelle peut aussi se dérouler de façon automatique. Tous les comportements routiniers que nous effectuons en continu, comme changer de vitesse en voiture ou taper sur un clavier, tout en restant intentionnels, peuvent devenir automatisés au point de ne se trouver plus qu'au bord de la conscience. Seulement les décisions intentionnelles impulsées consciemment ne sont pas automatiques.

Les comportements automatisés – que ce soient des réflexes, des tendances à l'action émotionnelles ou des comportements intentionnels – se rejoignent comme allant de soi. Quelque soit l'endroit de décision, dans tous ces cas, le corps veut tout seul, sans avoir besoin de contrôle conscient. Nous allons appeler ces décisions et ces actions « autovolontaires », voulant dire ce qui veut de soi-même. Dans les décisions intentionnelles avec impulsion consciente, par contre, nous avons le sentiment que ce sommes nous comme agents conscients qui agissons. Nous allons appeler ces décisions et actions « egovolontaires », voulant dire que c'est le « je » qui veut ou, si on veut, la fonction ego de l'organisme, ce qui reste à prendre en charge par l'agent conscient.

Les deux termes qui permettent de distinguer entre ce qui dans le corps et dans la conscience de soi agit par soi-même et ce qui agit suite à une impulsion consciente sont : l'autovolontaire et l'egovolontaire. Cette distinction devrait

remplacer l'ancienne distinction, peu pertinente, entre volontaire et involontaire, qui appelle vaguement involontaire tout ce qui n'est pas contrôlé ou prévu consciemment. Nous définissons donc les termes comme suit :

- *Autovolontaire* : l'action est impulsée automatiquement, ce qui veut de soi-même, sans contrôle conscient : processus corporels, réflexes, instincts et émotions, impulsions à l'action inconscientes et aussi conscientes mais non contrôlées consciemment, finalement les actions intentionnelles automatisées.
- *Egovolontaire* : l'action est impulsée par la volonté consciente, contrôlée consciemment par l'ego, le « je » ; ce sont les actions qu'on appelle traditionnellement « volontaires ».

Les termes autovolontaire et egovolontaire sont des adjectifs (et adverbes) par lesquels nous pouvons caractériser le type de décision, de motivation, d'action volontaire. Il y a une gradation : un acte egovolontaire peut redevenir autovolontaire avec l'apprentissage et l'habitude. Les instincts et les émotions sont toujours autovolontaires, les intentions sont en partie auto- et en partie egovolontaires.

L'egovolontaire est plus exactement la partie de la volonté intentionnelle contrôlée consciemment, où l'on fait consciemment usage de sa volonté. L'egovolontaire se définit par le fait que l'ego, la personne, la partie « je » de l'organisme, utilise sa volonté. Dans ce cas, c'est lui en tant que sujet conscient qui impulse l'action de sa volonté. Autrement, quand on ne fait pas usage de sa volonté, elle est capable de se prendre en charge elle-même : elle agit alors de façon autovolontaire, c'est-à-dire par elle-même. C'est quand le corps, système nerveux y compris, agit par lui-même.

Certains dualistes, qui prennent conscience de quelque chose qui veut en eux, mais sans contrôler cette volonté, ne veulent pas s'attribuer ce fonctionnement autovolontaire. Ils ne veulent même pas l'appeler volontaire, bien que ce sont eux-mêmes qui agissent. Nous pouvons voir en Maine de Biran le porte-parole de l'egovolontaire par opposition à l'autovolontaire, notamment quand il dit : « En effet, le *moi* ne saurait s'attribuer à lui-même comme cause ces sortes de sensations, de mouvements où il n'interviendrait, pour ainsi dire, que comme témoin ou sujet passif. »¹³⁴ Une formulation plus exacte serait : nous ne participons pas consciemment à toutes les décisions de notre volonté. Des répliques bien formulées seraient les propos que Nietzsche fait tenir à Zarathoustra face aux détracteurs du corps. Sa distinction entre le corps défini comme le *soi* et l'esprit défini comme le *je* rejoint notre distinction entre autovolontaire et egovolontaire. Le je, l'ego auquel on s'identifie surtout dans les choix conscients, est une partie de soi, c'est-à-dire du corps propre, qui agit autovolontairement. Comme le met au point Nietzsche, on est le corps propre et c'est ce corps propre qui produit l'ego : « dein Leib und seine grosse Vernunft : die sagt nicht Ich, aber tut Ich. »¹³⁵. Le mouvement du corps est toujours un acte de la volonté qui l'habite.

De plus, d'un point de vue extérieur sur le comportement de l'homme, la distinction entre auto- et egovolontaire n'est même pas pertinente. Cet être vivant se comporte

¹³⁴ Maine de Biran (1966 : 6)

¹³⁵ Nietzsche (1891 : 29). Traduction : Ton corps et sa grande raison: elle ne dit pas « je », mais elle fait « je ».

tout simplement. Il agit, qu'il ait une expérience subjective de déclencher son action ou non. Mais c'est du point de vue interne, subjectif à nous, que cette distinction importe. Car nous ressentons une différence entre les actes que notre corps accomplit de lui-même (autovolontaires) et ceux que nous déclenchons consciemment (egovolontaires) ou que nous avons au moins l'impression de déclencher consciemment.

Si la distinction entre auto- et egovolontaire n'est pas évidente à observer, c'est parce que c'est l'activité d'une *même volonté*, se matérialisant dans un même corps, dans lequel tout est relié et qui agit de façon coordonnée. Nos actes sont en partie auto- et en partie egovolontaires, avec une participation relative de l'une et de l'autre composante. On ne peut d'ailleurs pas agir uniquement de façon egovolontaire, en contrôlant consciemment tous les mouvements qu'on produit. Comme nous l'apprend la physiologie humaine, on peut essayer de distinguer entre actes volontaires (que nous appelons egovolontaires) et involontaires (que nous appelons autovolontaires), mais pratiquement tous les comportements comprennent ces deux composantes jusqu'à indistinction.

Même une action demandant un degré de conscience élevé, comme par exemple enfiler un fil sur une aiguille, fait intervenir le maintien postural inconscient de la main et de l'avant-bras et une inhibition des muscles antagonistes, dont l'activité pourrait entraver l'action recherchée.¹³⁶ Dans le même ordre d'idées, Ribot notait que « l'activité volontaire (en nos termes egovolontaire) nous apparaît comme un moment dans cette évolution ascendante qui va du réflexe simple, dont la tendance au mouvement est irrésistible, à l'idée abstraite, où la tendance à l'acte est à son minimum. On n'en peut fixer rigoureusement ni le commencement ni la fin, la transition d'une forme à l'autre étant presque insensible. »¹³⁷ Le comportement apparaît dans son ensemble comme l'activité d'une seule et unique volonté, qui utilise de façon coordonnée plusieurs centres de décision pour impulser et contrôler le mouvement, consciemment ou non.

Le jeu d'ensemble de ce que nous appelons l'autovolontaire et l'egovolontaire est bien illustré dans l'exemple suivant de Damasio : « Vous vous levez et marchez, tout en prenant un livre, et commencez à parler. Votre ami dit quelque chose d'amusant ; vous vous mettez à rire. Vous voici donc à présent en train de produire des mouvements avec tout votre corps, en vous levant et en commençant votre trajectoire, et en adoptant, dans ce but, une certaine posture ; vos jambes sont en mouvement, de même que votre bras droit ; de même que des parties de votre appareil vocal ; ainsi que les muscles de votre visage, de votre cage thoracique et du diaphragme, au moment où vous riez. Il y a une demi-douzaine de générateurs moteurs *séparés*, chacun jouant son rôle, certains sous contrôle (ego-) volontaire (ceux qui vous aident à saisir le livre), d'autres pas (ceux qui contrôlent la posture du corps ou le rire). Mais tous sont magnifiquement coordonnés en temps et lieu, en sorte que vos mouvements s'effectuent de manière homogène et semblent émaner d'une seule et unique source et d'une *seule et unique volonté* (moi qui souligne). »¹³⁸

¹³⁶ Vander, Sherman et Lucinao (2007 : 314)

¹³⁷ Ribot (1900 : 12-13)

¹³⁸ Damasio (2002 : 233)

II.3.5. La volonté dans le corps et dans l'esprit

Avoir la volonté dans le corps et dans l'esprit, c'est *la ressentir*. Le *sentiment* est ce qui transpose la volonté corporelle dans la conscience de soi. Il en est le symptôme interne. La volonté dans la conscience de soi ne se traduit pas seulement en sentiments d'impulsion consciente et d'effort, mais plus amplement et continuellement en tout ce qui est sentiment et sensation. Ce que nous sentons, de près ou de loin, ce sont nos états corporels. C'est cela, la conscience de la propre volonté, telle que nous pouvons en faire l'expérience. C'est la connaissance la plus intime que nous pouvons en avoir.

Sentez le souffle qui se meut à l'intérieur de vous. C'est notre ressenti qui nous dit si nous voulons ou ne voulons pas, comment, en luttant ou en cédant, de quelle manière et avec quelle intensité. C'est la prise de conscience de nos sensations physiques et de nos émotions, de nos façons de vouloir et ne pas vouloir, produites par nos neurones en conjugaison avec nos états corporels actuels ou simulés. L'aspiration et l'état de satisfaction ou de frustration que nous percevons traduit ce que le corps nous pousse à faire entre ses états de déséquilibre, d'homéostasie et de quête de bien-être.

Schopenhauer définit la volonté dans la conscience de soi en une phrase comme suit : « Das unmittelbare Innewerden eines *Verlangens* und der wechselnden Befriedigung und Nichtbefriedigung desselben in sehr verschiedenen Graden. »¹³⁹ Comme nous nous sentons nous-mêmes en permanence, à l'endroit où se trouve notre corps, il s'ensuit que : « Jeder wird bei Beobachtung des eigenen Selbstbewusstseins bald gewahr werden, dass sein Gegenstand allezeit das eigene Wollen ist. »¹⁴⁰.

La conscience de soi est basée sur un regroupement de sensations corporelles diverses et nous garantit notre sentiment d'exister. Elle nous garantit notre réalité interne et nous assure que nous sommes bien nous-mêmes, à l'endroit où nous en avons conscience, et non pas autre chose ailleurs. C'est grâce à la conscience de soi qu'on vit de l'intérieur la partie du monde qu'on est soi-même. La réalité interne est faite des sensations perçues successivement dans le temps. Il n'y a ni perception d'espace, ni de même de causalité. En effet, quand nous fermons les yeux et faisons abstraction de notre environnement spatial et consécutivement des causes externes, tout ce que vivons alors sont des effets internes successifs : notre volonté de respirer, l'inspiration et l'expiration, le battement de notre cœur, les mouvements de nos membres sentis de l'intérieur, de la tête jusqu'aux pieds, nos tensions et relaxations musculaires, les excitations et inhibitions, le goût à l'intérieur de la bouche, les affections du chaud, du froid, les sensations agréables et désagréables, nos besoins, notre envie, nos émotions.

Avant d'être verbale et réflexive, la conscience de soi est celle du corps propre. Comme le dit Damasio, la conscience de soi n'est pas verbale à l'origine ; les états du corps ressentis ne sont pas des mots, mais des sentiments. Si une construction perpétuellement activée du soi, garantie par le corps, n'était pas là, l'esprit ne pourrait pas le traduire par « je » ou « moi ». « La construction de la connaissance toute entière, de la simple à la complexe, de celle qui se donne en images non verbales à

¹³⁹ Schopenhauer (1844 : 262). Traduction : L'immédiate intériorisation d'un *désir* et de sa changeante satisfaction et insatisfaction par degrés très variés.

¹⁴⁰ Schopenhauer (1986 : 529). Traduction : En observant la propre conscience de soi, chacun va bientôt se rendre compte que son objet est tout le temps le propre vouloir.

celle qui prend une forme verbale littéraire, dépend de la capacité de cartographier ce qui arrive dans le temps, à *l'intérieur* de notre organisme, *autour* de notre organisme, à notre organisme, une chose en suivant une autre, en causant une autre, indéfiniment. »¹⁴¹ Il s'ensuit que : « L'esprit respire par le biais du corps, et la souffrance, qu'elle ait sa source au niveau de la peau ou d'une image mentale, prend effet dans la chair. »¹⁴²

Le souffle coupé, un sentiment dans le ventre, avoir mal au cœur, quelque chose d'écœurant ou qui fait chaud au cœur : ce sont les ingrédients conscients des événements de vie qui nous marquent. Ce sont les *sentiments* de nos émotions, que nous avons définies comme les *mouvements de la volonté de vivre* – telle qu'elle est affectée et telle qu'elle nous fait agir. Ces sentiments puisent leur source dans le corps, dans les viscères, oui, dans les tripes. C'est le point de vue de James sur l'émotion, qui est relativement connu : les changements corporels suivent directement la *perception* de leur événement déclencheur ; notre sentiment de ces mêmes changements *est* l'émotion.¹⁴³ Rochefoucauld disait même à son époque que les passions ne sont autre chose que les divers degrés de la chaleur et de la froideur du sang.¹⁴⁴ Aujourd'hui nous savons qu'elles sont autre chose en plus : elles sont aussi neuronales. Néanmoins, l'activité viscérale en est la base : le point de vue de James est aujourd'hui réactualisé. Car aujourd'hui on étudie davantage l'intéroception et on trouve que le cerveau peut simuler rapidement les changements viscéraux typiques d'une émotion avant que leur réponse actuelle, plus lente, ne soit parvenue dans le cerveau et la conscience de soi.

C'est dans la chair qu'on ressent les émotions. Les sentiments correspondants sont probablement tout aussi corporels que les sensations physiques. Ce qu'il faut comprendre, c'est que l'émotion n'est pas une clé USB. Damasio considère l'émotion dans la conscience de soi comme une façon de sentir le corps : actuelle ou simulée au niveau neuronal. Les sentiments sont des traductions des différents états du corps. « C'est en ce processus de continuelle surveillance du corps, en cette perception de ce que votre corps est en train de faire *tandis que* se déroulent vos pensées, que consiste le fait de ressentir des émotions. »¹⁴⁵ « Pour ressentir une émotion, il est nécessaire mais non suffisant, que les signaux neuraux en provenance des viscères, des muscles et des articulations, ainsi que des neurones modulateurs du tronc cérébral – toutes structures activées lors d'une émotion – parviennent à certains noyaux subcorticaux et au cortex cérébral. Les signaux endocrines et les autres signaux chimiques parviennent aussi au système nerveux central par le biais de la circulation sanguine, entre autres routes. » (...) « En d'autres termes, ressentir une émotion dépend de la juxtaposition d'une image du corps proprement dit avec une image de quelque chose, comme l'image visuelle d'un visage ou l'image auditive d'une mélodie. »¹⁴⁶

LeDoux dit de même qu'on ne peut pas avoir une expérience émotionnelle sans réponse viscérale, au moins simulée par le cerveau : « The body is crucial to emotional experience, either because it provides sensations that make an emotion feel

¹⁴¹ Damasio (2002 : 245)

¹⁴² Damasio (1995 : 15)

¹⁴³ James (1884)

¹⁴⁴ Rochefoucauld (1678)

¹⁴⁵ Damasio (1995 : 190)

¹⁴⁶ Damasio (1995 : 191)

a certain way right now or because it once provided the sensations that created memories of what specific emotions felt like in the past. »¹⁴⁷ En nos termes, les émotions comme mouvements de la volonté, transposées dans la conscience de soi, sont les façons de sentir cette volonté corporelle qui est la nôtre. Ces sentiments, sont-ils agréables, ils nous apprennent que nous *voulons bien* ; sont-ils désagréables, ils nous apprennent que nous *ne voulons pas*.

Comprendre une émotion, c'est la revivre dans la chair. On peut déjà commencer par adopter son expression corporelle. Adopter intentionnellement ou par hasard l'expression d'une émotion favorise le déclenchement du sentiment correspondant et peut le recréer à partir d'un moment. La volonté du corps se trouve alors mise dans une posture qui la fait revivre les sentiments correspondants de pouvoir ou de faiblesse, de vouloir bien ou de ne pas vouloir. Niedenthal rapporte les expériences suivantes : quand on annonce à des sujets qu'ils ont réussi à un test qu'on leur a fait passer, ceux qui, au moment de l'annonce, sont assis dans une posture abaissée, la tête et les épaules baissées, se sentent moins fiers et sont dans une plus mauvaise humeur que ceux qui sont assis dans une posture plus proche de la fierté : le dos dressé et les épaules écartées. Quand on demande à des sujets de dire combien ils trouvent drôles des bandes dessinées, ceux qui tiennent un stylo entre leurs dents de devant, ce qui étire les lèvres comme dans un sourire, les trouvent plus drôles que ceux qui tiennent le stylo entre leurs lèvres, ce qui les empêche de sourire. On trouve aussi que les sujets tenant le stylo entre leurs dents comprennent plus rapidement le sens de phrases décrivant des événements plaisants que les sujets tenant le stylo entre leurs lèvres, tandis que ces derniers comprennent plus rapidement le sens de phrases à contenu déplaisant.¹⁴⁸

Levenson, Ekman et Friesen ont trouvé que les expressions faciales d'émotions spécifiques produites intentionnellement génèrent les sentiments correspondants et même une activité autonome *différentielle*. Ils ont testé les expressions des émotions de base colère, dégoût, peur, tristesse, joie et surprise. Les sujets de leur expérience ne voyaient pas leurs expressions. Les résultats ont montré que l'expression faciale délibérée des émotions produit une expérience subjective significative des sentiments correspondants. Les distinctions au niveau de l'activité autonome ont été trouvées entre les émotions positives et négatives et entre les différentes émotions négatives. Elles ont été consistantes entre les données du groupe et de l'individu. On les a trouvées chez les hommes et chez les femmes, chez les populations spécialisées (acteurs, scientifiques) et non-spécialisées. Elles étaient plus prononcées quand les configurations faciales intentionnelles ressemblaient le plus aux expressions émotionnelles réelles et quand une expérience subjective de l'émotion était rapportée. Ces différences dans l'activité autonome ne pouvaient pas être expliquées par la difficulté de produire les expressions ou par des différences dans l'activité somatique concomitante. Vu que les sentiments spécifiques des émotions se trouvaient associés à l'activité autonome mesurée, il est plausible que cette dernière soit proche de

¹⁴⁷ LeDoux (1999 : 298). Traduction : Le corps est crucial pour l'expérience émotionnelle, soit parce qu'il procure les sensations qui font qu'une émotion sent d'une certaine manière au moment présent, soit parce qu'il procurait autrefois les sensations qui créaient une mémoire de la manière dont des émotions spécifiques sentaient dans le passé.

¹⁴⁸ Niedenthal (2007)

l'activité autonome de l'émotion réelle. Ces expériences ne renseignent par contre pas sur ce qui est venu en premier : le sentiment ou l'activité autonome.¹⁴⁹

Damasio et collaborateurs ont trouvé que l'activité corporelle autonome peut précéder le sentiment dans le vécu d'une émotion. En demandant à des sujets de se replonger dans des épisodes de leur vie très chargés émotionnellement, ils ont trouvé que les changements dans la conductance de la peau précédaient à chaque fois le ressenti de l'émotion. L'activité autonome séismique de l'émotion fut enregistrée *avant* que les sujets bougeaient leur main pour indiquer le début de leur expérience émotionnelle.¹⁵⁰

L'aspect viscéral des émotions – et l'unité de la volonté d'un organisme, à laquelle concourent ses différents organes et fonctions – se lit également dans les liens étroits qu'on trouve entre les émotions et la santé physique. Les émotions, telles qu'elles apparaissent chez nous, en tant que volonté instinctive-émotionnelle, préservent aussi à ce stade d'évolution leur somatisation, leur rapport au corps entier, avec lequel elles se confondent entièrement chez des organismes plus simples. D'une part, les maladies corporelles sont facilitées par les émotions négatives : c'est quand *le corps et l'esprit ne veulent pas* ; d'autre part, les émotions positives ont un effet bénéfique sur la santé physique : c'est quand *le corps et l'esprit veulent bien*.

Quand le corps et l'esprit ne veulent pas, la perturbation de l'un entraîne facilement la perturbation de l'autre, parce que c'est une même volonté qui est affectée. Comme le font passer en revue Lane et collaborateurs, des émotions négatives comme le stress chronique et le chagrin et puis la dépression diminuent les capacités immunitaires et augmentent les risques inflammatoires. Lane et collaborateurs rapportent que les risques cardiaques sont augmentés par des conditions psychosociales, incluant le chagrin et la dépression, la personnalité et des facteurs socioéconomiques. Le stress contribue à provoquer des maladies gastro-intestinales et les porteurs de ces maladies ont une réactivité viscérale à des événements stressants variés plus importante que les autres. La douleur est une expérience consciente à la fois émotionnelle et sensorielle. On peut éprouver une douleur physique chronique sans symptômes corporels objectifs. Tout en étant ressentie corporellement, elle ne tient pas nécessairement à une blessure physique : les relations connues entre sensations corporelles, pensée catastrophique, affects négatifs et douleur amènent à suggérer qu'une douleur chronique peut être créée et augmentée autant par des émotions et des pensées que par des injures physiques.¹⁵¹

Janssen rapporte également une série de résultats empiriques qui indiquent les liens étroits entre émotions négatives et maladies corporelles. Le stress n'est en soi pas négatif, mais le stress chronique est une raison de consultation médicale fréquente. On a trouvé que le stress chronique augmente nettement la sensibilité au virus du rhume. Plusieurs études confirment l'existence d'une relation entre le stress, un dérèglement inflammatoire et des lésions articulaires. Le stress chronique peut conduire à la dépression, et celle-ci diminue également les capacités immunitaires. Une étude longitudinale a montré que le taux de décès dû à un infarctus était quatre fois plus

¹⁴⁹ Levenson, Ekman et Friesen (1990).

¹⁵⁰ Damasio (2003)

¹⁵¹ Lane et al. (2009)

élevé chez les femmes persuadées de mourir un jour d'une maladie cardiaque que chez les autres. La peur peut exercer une influence négative sur la santé.

Notre santé corporelle est aussi conditionnée par la qualité de nos liens affectifs. Une étude a montré que le stress vécu par la mère durant la grossesse compromet le développement mental et moteur des enfants examinés huit mois après la naissance. Le nourrisson séparé de sa mère, qui se met à pleurer, risque de perturber ses défenses immunitaires. Plusieurs études indiquent d'ailleurs que l'eczéma du petit enfant pourrait être la conséquence de son stress. D'autres études montrent que les femmes dont la relation de couple est satisfaisante ont une meilleure immunité que celles qui ne sont pas épanouies avec leur conjoint. On trouve aussi que les hommes en charge de leur épouse démente ont des taux de cytokines inflammatoires quatre fois supérieurs à ceux dont les épouses sont bien portantes.¹⁵²

Quand le corps et l'esprit veulent bien, la bonne santé de l'un entraîne facilement celle de l'autre : ils se renforcent l'un l'autre comme dans un cercle vertueux. On ne dit pas pour rien que l'espoir fait vivre et que rire est bon pour la santé. Les émotions positives favorisent la santé corporelle. Janssen rapporte des études longitudinales montrant que la qualité de la santé physique est en relation étroite avec l'optimisme et que des personnes optimistes, vivant dans la joie et la bonne humeur, vivent plus longtemps que des personnes pessimistes. Plusieurs autres études confirment ces résultats : l'optimisme réduit le nombre de jours de maladies, améliore l'immunité, favorise la survie après un infarctus et permet à des femmes atteintes d'un cancer du sein de vivre mieux et plus longtemps.

Janssen oriente notre attention aussi vers d'autres résultats empiriques qui révèlent les correspondances entre émotions positives et santé physique. Par exemple trente minutes de cinéma comique deux fois par jour permettent de réduire le risque de récurrence d'infarctus de manière significative chez des patients cardiaques. La tension artérielle reste plus basse, les troubles du rythme cardiaque sont moins fréquents et le besoin de médicaments est moins important. Les troupes de clowns dans les hôpitaux témoignent aussi de l'importance de l'humour comme remède. Au Japon par exemple on les utilise de façon méthodique pour soulager les douleurs des patients souffrant d'arthrite rhumatoïde. L'écriture émotionnelle a également des effets bénéfiques sur la santé : elle peut renforcer l'immunité. Une étude a montré que les étudiants qui écrivent régulièrement à propos des événements difficiles de leur vie sont de meilleure humeur et tombent moins souvent malades que les autres. Une autre expérience a confirmé ces résultats, en montrant que les étudiants qui avaient écrit à propos de leurs expériences émotionnelles avaient une production d'anticorps significativement plus élevée que les autres. On a trouvé aussi que des patients asthmatiques et des patients souffrant de rhumatismes vont mieux quand ils notent les événements stressants qui les touchent et peuvent en faire un exposé.

La volonté de vivre est une rage intérieure qui mobilise tout le fonctionnement corporel et mental. L'exercice physique améliore non seulement la santé physique – renforcement des systèmes cardiovasculaire, immunitaire, des muscles et des os – mais aussi la santé mentale. Une pratique sportive intense permet d'ailleurs de faire un usage bénéfique de la colère qu'on ressent. La colère est une volonté de dominer et

¹⁵² Janssen (2006)

son impulsion permet de surmonter des maladies. L'impact n'est pas à sous-estimer. Janssen met la chose au point comme suit : « mon expérience thérapeutique m'a enseigné que la colère est une énergie extrêmement puissante, la nature même de l'élan vital, notre rage de vivre. »¹⁵³ Il raconte à cet endroit l'histoire surprenante de l'un de ses patients, qui était atteint du virus du sida. Janssen lui a permis de se guérir lui-même en le mettant en *colère*. Car sa colère allait lui donner de la force et de l'autodétermination. Il se mettait à faire beaucoup de sport et à suivre des traitements réguliers d'acupuncture et de massage. De plus, il arrêta les médicaments. Son état de santé s'est amélioré et il a retrouvé la joie de vivre. Sa méthode marchait mieux que les médicaments proposés par son autre médecin, tandis que ce dernier lui disait qu'il allait mourir sans médicaments. Trois ans plus tard, il est toujours en vie, sans médicaments. – On dira évidemment que chaque cas est singulier, mais on notera l'importance de la confiance aux propres ressources, de décider soi-même de ce qu'on va faire, et surtout de la *rage de vivre* qu'on ressent.

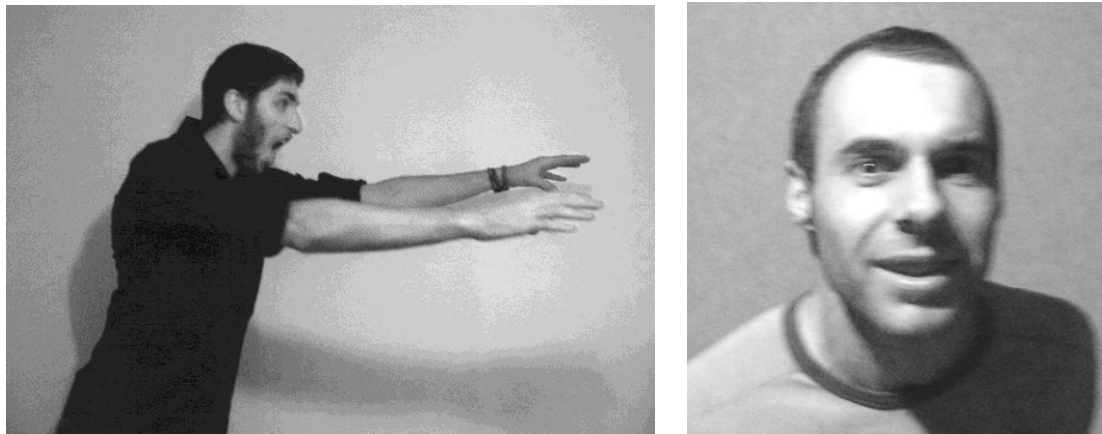


FIGURE II.3. Expressions corporelles de la volonté.

Le corps et la volonté sont une même chose et le sentiment de soi en est le témoin continu. « Daher können wir statt Bejahung des Willens auch Bejahung des Leibes sagen. Das Grundthema aller mannigfaltigen Willensakte ist die Befriedigung der Bedürfnisse, welche vom Dasein des Leibes in seiner Gesundheit unzertrennlich sind, schon in ihm ihren Ausdruck haben und sich zurückführen lassen auf Erhaltung des Individuum und Fortpflanzung des Geschlechts. »¹⁵⁴

La volonté s'exprime dans le mouvement du corps, que nous allons étudier comme son langage. On voit quelqu'un dans un mouvement impulsé par lui-même, il approche ou évite quelque chose, il tend, il est dans son élan, il s'empresse même. Son corps dit clairement qu'il est en train de vouloir. Ainsi il exprime l'aspiration de sa volonté. Quelqu'un d'excité, pris dans un mouvement impulsé de

¹⁵³ Janssen (2006 : 116)

¹⁵⁴ Schopenhauer (1818 : 448). Traduction : Ainsi, à la place de dire affirmation de la volonté, nous pouvons aussi dire affirmation du corps propre. Le thème fondamental des actes de volonté est la satisfaction des besoins, lesquels sont inséparables de l'existence du corps propre et de sa santé, trouvant déjà en lui leur expression et se ramenant au maintien de l'individu et à la reproduction de l'espèce.

l'intérieur, fuyant ou approchant quelque chose, exprime très visiblement l'aspiration de sa volonté, par exemple avec des mouvements énergétiques vers l'avant ou des expressions d'intérêt et de curiosité, comme dans la figure II.3 (page précédente).

II.3.6. Le cerveau volitif-émotionnel

Du point de vue volitif-émotionnel, le cerveau apparaît sous une autre lumière que quand on étudie les fonctions cognitives supérieures. En suivant notre conception élargie de la volonté, on se doute que la volonté ait un rôle plus grand dans le cerveau qu'on ne le pense d'habitude. Le cerveau volitif-émotionnel est un réservoir à pulsions qui fournit l'énergie aux autres fonctions nerveuses. Plus généralement, nous pouvons mieux comprendre le cerveau en le remettant à sa place de médiateur entre les fonctions internes et externes du corps, les viscères et les muscles squelettiques respectivement. C'est un médiateur à étendue très vaste, mais un médiateur, car ce qui est en cause est toujours la survie et le bien-être du corps entier. Le cerveau est en quelque sorte au commandes, mais il n'est pas un tyran : il s'occupe constamment des autres organes, ainsi que de lui-même et de ses propres besoins.

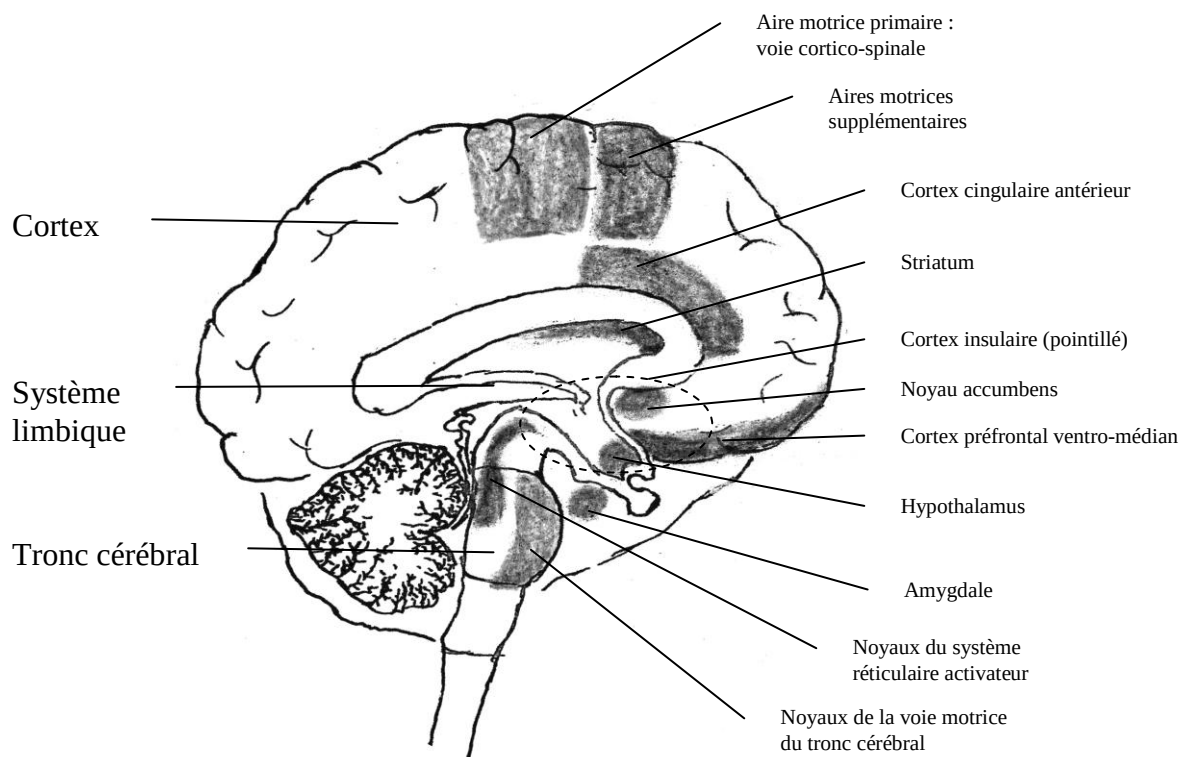


FIGURE II.4. Structures du cerveau volitif-émotionnel.

Nous appelons la figure II.4¹⁵⁵ le « cerveau volitif-émotionnel », parce qu'elle comprend, hormis les aires motrices corticales, typiquement « volitives », des structures regroupées actuellement sous le terme de « cerveau émotionnel ». Mais ce n'est que pour éviter une confusion, qui peut se faire au premier coup d'œil, que nous l'appelons le cerveau « volitif-émotionnel ». Car, suivant notre définition élargie de la volonté, ce schéma est une tentative pour représenter des structures du cerveau volitif tout court, vu que nous considérons ici l'émotion comme la partie instinctive-émotionnelle de la volonté. Par conséquent, les structures impliquées dans les émotions sont les structures mêmes qui sous-tendent la volition : son incarnation dans le système nerveux central. Le schéma de la figure II.4 est une tentative de regroupement. Pour simplifier, on peut représenter le cerveau en distinguant le tronc cérébral, le système limbique et le cortex, et puis le cervelet. Nous n'avons pas représenté toutes les structures qui sont en nos termes instinctives-émotionnelles et intentionnelles, mais celles que nous avons représentées suffisent pour illustrer leur fonctionnement en général.

Du point de vue de l'évolution, les structures nerveuses en question sont le substrat matériel de la volonté dans la vie relationnelle. Elles présentent à ce niveau la même organisation que nous avons identifiée au plan psychologique, c'est-à-dire : les structures les plus évoluées, celles de la volonté intentionnelle, se basent sur et prolongent des structures anciennes, celles de la volonté instinctive-émotionnelle, qui ont été conservées. « Les observations faites à propos des régulations biologiques montrent que des processus de sélection de réponses appropriées prennent continuellement place dans des structures du cerveau évolutivement anciennes, sans que les organismes en soient conscients (de tels processus ne sont donc pas délibérés). Les organismes dont les cerveaux ne comprennent que des structures archaïques et sont dépourvus de celles qui sont évolutivement modernes – les reptiles, par exemple – sont tout à fait capables, sans difficulté, de mettre en œuvre de tels processus de sélection de réponses. On peut, si l'on veut, se représenter ces derniers comme une forme élémentaire de prise de décision, pourvu qu'il soit bien clair que ce n'est pas un « moi conscient », mais un ensemble de neurones, qui effectue ce choix. »¹⁵⁶

La conservation des structures nerveuses qui se sont révélées aptes pour la survie est en effet un aspect important de l'évolution des espèces. Souvenons-nous : le vivant tend surtout à se reproduire ; l'évolution arrive bon gré, mal gré. En nos termes volitifs, ce sont les mêmes mécanismes de fonctionnement de la volonté de vivre qui ont été conservés au cours de la phylogenèse, sur lesquels se basent des mécanismes développés plus récemment, notamment ceux des impulsions egovolontaires. Cette organisation à complexité croissante du fonctionnement volitif à partir d'une base commune se lit dans l'architecture cérébrale. En termes de LeDoux : « there are areas of the human neocortex that are apparently not present in the brains of other animals. In spite of this diversification, though, brain evolution is essentially conservative, and certain systems, especially those that have been generally useful for survival and have

¹⁵⁵ Inspirée en partie de Damasio (1995), Damasio (2003), Lewis et Todd (2005), Haggard (2008). Pour des informations plus détaillées sur le fonctionnement du cerveau émotionnel, je renvoie le lecteur également à LeDoux (1999), Tucker, Derryberry et Luu (2000), Damasio (2002), Dalgleish (2004).

¹⁵⁶ Damasio (1995 : 169)

been around for a long time, have been preserved in their basic structure and function. »¹⁵⁷

Damasio accentue la même idée en faisant le tour des systèmes de prise de décision à travers l'évolution des espèces. « On connaît d'innombrables exemples démontrant que la sélection naturelle procède bien de cette façon, c'est-à-dire en conservant les systèmes qui ont bien fonctionné et en encourageant la mise en place d'autres mécanismes pouvant faire face à une plus grande complexité – il est très rare que des processus entièrement nouveaux soient élaborés à partir de rien. (...) D'un point de vue évolutif, le plus ancien système de prise de décision concerne la régulation biologique fondamentale ; celui qui est venu après se rapporte aux domaines personnel et social ; et le plus récent concerne un ensemble de fonctions symboliques et abstraites, auxquelles peuvent se rattacher le raisonnement scientifique et artistique, le raisonnement utilitariste et technique, et le développement du langage et des mathématiques. »¹⁵⁸

C'est ainsi que les structures nerveuses de la volonté intentionnelle prolongent celles de la volonté instinctive-émotionnelle. Ce qu'il faut retenir ici en termes neuranatomiques est en principe simple. La partie *instinctive-émotionnelle* de la volonté se concentre dans les *structures subcorticales* du cerveau. Ce sont les structures profondes, anciennes, du cerveau, principalement le tronc cérébral, un regroupement de structures qu'on peut appeler système limbique, ainsi que quelques structures corticales plus profondes qui les entourent. La *volonté intentionnelle* se trouve dans des *structures corticales* plus évoluées : les aires motrices corticales et le cortex d'association du lobe pariétal. On remarque aussi que toutes ces structures volitives se situent assez près de l'axe central du cerveau.

Nous allons nous procurer quelques aperçus du fonctionnement de la volonté dans le cerveau, telle qu'elle aspire et telle qu'elle est atteinte. Non pas, comme on le fait d'habitude, en partant d'en haut, c'est-à-dire des centres supérieurs évolués, mais en partant d'en bas, là où tout commence, là d'où provient l'énergie. En parlant de cette volonté qui se matérialise dans le corps entier, nous prenons le cerveau par son tronc – et par ses racines. Nous prenons le cerveau par sa volonté.

Ce que nous avons en général appelé émotion ou instinct caractérise déjà la volonté des êtres vivants les plus simples et se retrouve à tous les niveaux de l'activité du corps. Au niveau cérébral, la *volonté instinctive-émotionnelle* est le chef d'orchestre qui fait fonctionner de concert l'activité interne et la vie relationnelle du corps. Car elle s'occupe de l'essentiel : la survie. Ses pulsions sont largement déterminées par le génome. Elle pousse automatiquement le corps dans son ensemble à faire ce qu'il faut faire : éviter ce qu'il ne veut pas et s'approcher de ce qu'il veut bien. Du point de vue anatomique, la volonté instinctive-émotionnelle surgit des viscères et fait son entrée dans le cerveau par le tronc cérébral. A partir de là, elle devient consciente et projette son énergie à travers les autres régions du cerveau. Elle mobilise, en partie

¹⁵⁷ LeDoux (1999 : 123). Traduction : Il y a certaines aires dans le néocortex humain qui ne sont apparemment pas présentes dans les cerveaux d'autres animaux. Malgré cette diversification, l'évolution du cerveau est essentiellement conservatrice, et certains systèmes, surtout ceux qui ont été généralement utiles pour la survie et qui sont là depuis longtemps, ont été préservés dans leurs structure et fonction basiques.

¹⁵⁸ Damasio (1995 : 245)

directement, les muscles squelettiques pour satisfaire ses besoins, en transitant ou non par des intentions conscientes. Notre volonté instinctive-émotionnelle est ce qui nous fait respirer, ce qui nous fait vivre. Elle est « *la* » volonté de vivre, telle que nous la sentons continuellement.

En nous rapportant au schéma du cerveau volitif-émotionnel (p. 106), nous identifions les structures instinctives-émotionnelles suivantes : les noyaux de la voie motrice du tronc cérébral, les noyaux du système réticulaire activateur, l'amygdale, l'hypothalamus, le noyau accumbens, le striatum, en dessous duquel se trouvent les noyaux de la base, et le cortex insulaire (en pointillé). Interviennent également dans la volonté-instinctive-émotionnelle les cortex préfrontal ventro-médian et cingulaire antérieur, des structures qui se trouvent déjà au niveau cortical et à la charnière entre l'instinctif-émotionnel et l'intentionnel.

Les structures subcorticales sont phylogénétiquement anciennes et régulent directement la survie de l'organisme. On les retrouve dans un grand nombre d'espèces. MacLean les a regroupées en cerveaux reptilien et mammalien. Des régions comme le tronc cérébral, l'hypothalamus, et probablement aussi l'amygdale et le cortex cingulaire, sont largement déterminés par le génome. Elles forment le noyau de la volonté de vivre dans le cerveau ; ce sont des circuits qui doivent fonctionner de façon rigide et préprogrammée, suivant une volonté instinctive *autodéterminée*, apte à assurer la survie à tout moment. Comme le met au point Damasio, ces circuits « contrôlent les mécanismes homéostatiques sans lesquels la survie n'est pas possible. Sans les circuits génétiquement spécifiés de ces régions cérébrales, nous ne pourrions pas respirer, contrôler nos battements cardiaques, équilibrer notre métabolisme, rechercher de la nourriture et un abri, éviter les prédateurs et nous reproduire. Sans ces systèmes précâblés de régulation biologique, la survie, au sens individuel et évolutif, s'arrêterait. »¹⁵⁹ On voit bien où se trouve *l'essentiel* de notre volonté, ce qu'on ne peut pas contourner, ce qui doit fonctionner. Car sans pouvoir survivre, sans l'aspiration de cette volonté autodéterminée de notre corps, nous serions loin d'avoir le loisir de vouloir intentionnellement des choses aussi sélectives et oisives qu'un steak particulier dans un restaurant particulier sur un site particulier. Ce sont des choses qu'il faut toujours rappeler.

L'activité du tronc cérébral est essentielle à la vie. D'abord, c'est dans le système réticulaire activateur que prend naissance la *volonté de connaître*, au sens le plus général du terme, permettant à la volonté d'entrer dans la conscience de soi. Car les neurones de ce système allument, dynamisent et régulent les états de conscience, du sommeil à la veille, jusqu'à l'attention la plus sélective et la plus élevée, en projetant sur des longues distances à tous les niveaux du système nerveux et en recevant également des influx en retour de tous les niveaux.

L'hypothalamus apparaît comme un, sinon le pivot, la zone de contrôle la plus importante de la régulation instinctive de la vie interne. Car c'est à cet endroit que sont prises les décisions les plus importantes de la volonté de vivre : l'hypothalamus régule les grands comportements, comme la faim, la soif et l'envie sexuelle. Il détecte les changements dans leur satisfaction ou insatisfaction. En cas d'insatisfaction, il déclenche précisément l'aspiration qui vise à atteindre leur satisfaction. On peut

¹⁵⁹ Damasio (1995 : 148)

reprendre un exemple simple de Damasio : « La régulation instinctive peut être expliquée de façon simplifiée en recourant à l'exemple suivant : plusieurs heures après un repas, le niveau du sucre dans votre sang diminue, et des neurones dans votre hypothalamus détectent ce changement ; au sein du cerveau, des circuits génétiquement spécifiés sont activés, et altèrent l'état du corps de telle sorte que la probabilité de corriger le manque de sucre dans le sang soit augmentée ; autrement dit, vous ressentez une sensation de faim, et vous vous mettez à réaliser des actions qui permettront de la supprimer ; en d'autres termes, vous mangez, et l'ingestion des aliments corrige le taux de sucre dans le sang ; finalement l'hypothalamus, de nouveau, détecte un changement dans le taux de sucre sanguin ; cette fois-ci, il s'agit d'un accroissement, et les neurones appropriés déterminent un état du corps que vous percevez comme sensation de satiété. »¹⁶⁰

Les différentes pulsions instinctives-émotionnelles et leurs satisfactions et insatisfactions qui surgissent dans le cerveau correspondent à une activité neuromodulatrice générée en grande partie par le système réticulaire activateur du tronc cérébral, qui est étroitement relié à l'hypothalamus. Au niveau biochimique, la dynamique de la volonté correspond aux flux des neurotransmetteurs et neuromodulateurs déversés dans des vastes régions du cerveau par les neurones du système réticulaire activateur. Ce sont des substances comme la dopamine, la noradrénaline, la sérotonine, l'acétylcholine, l'acide gamma-aminobutyrique et les opioïdes endogènes. Ils produisent les états volitifs excités, inhibés, appétitifs, aversifs, d'insatisfaction, de satisfaction et de plaisir dans le système nerveux et la conscience. Comme le dit de même Vincent dans sa biologie des passions : ils sont la chimie du désir¹⁶¹ – ce désir et sa variable satisfaction et insatisfaction que nous percevons comme notre volonté. Les neuromodulateurs ont une fonction exécutive de l'instinct et de l'émotion quand il s'agit de satisfaire un besoin ou une envie. Ils forment l'impulsion instinctive-émotionnelle préalable à l'acte, nous poussant à agir, d'ailleurs sans beaucoup négocier, pouvant entraîner complètement le fonctionnement intentionnel dans leur émotion.

Le système activateur le mieux étudié est le système dopaminergique. Il s'active lorsque nous percevons une récompense et constitue le substrat neurochimique par excellence de l'aspiration appétitive de la volonté. Nous sommes alors « dopés de volonté ». Nous pensons à ce rat de laboratoire, chez lequel on a placé une électrode dans l'hypothalamus, dont la stimulation électrique active le système dopaminergique. Le rat s'autostimule, en préférant appuyer sur le levier qui active son électrode que sur celui qui lui fournit de la nourriture, jusqu'au mépris même de sa survie. Comme le dit Vincent, « il est insatiable, ne montre aucune accoutumance et ne s'arrête que si l'on débranche le stimulateur. »¹⁶² Ne cherchant plus que le plaisir, il est réminiscent de notre propre poursuite du plaisir comme bien-être suprême. Quand le plaisir devient *la fin en soi*, coûte que coûte, notre volonté devient de même insatiable et peut de même aller jusqu'au détriment de la survie. Pensez par exemple à quelqu'un pour qui le surf est devenu une véritable drogue, et que, plus les vagues sont hautes et mortelles, plus son plaisir est grand. Il est prêt à y laisser sa vie ; au moins il aura bien vécu jusqu'à la fin.

¹⁶⁰ Damasio (1995 : 156)

¹⁶¹ Vincent (1986)

¹⁶² Vincent (1986 : 184)

Les noyaux du système réticulaire activateur arrosent de vastes régions cérébrales avec de la dopamine. Les projections de la voie dopaminergique se répandent comme un feu, se propageant vers l'hypothalamus, l'amygdale, les noyaux accumbens, le striatum et les noyaux de la base, ainsi que tout le long du cortex frontal. Panksepp considère le système dopaminergique comme un des instincts de base de l'animal et de l'homme. Il l'appelle le système de recherche et d'expectation : un état psycho-émotionnel d'avidité appétitive, un système d'acquisition de ressources faisant intrinsèquement partie de notre système nerveux. Le sentiment correspondant, dit-il, est celui d'un engagement positif et vigoureux, pouvant aller jusqu'à l'euphorie.¹⁶³ Cette conception rejoint tout à fait la nôtre de la volonté instinctive-émotionnelle : le système dopaminergique apparaît comme le prototype de l'aspiration appétitive, traversée d'émotions positives.

Berridge et ses collaborateurs appellent le système dopaminergique le « système vouloir », en distinguant ce « vouloir » subcortical, limbique, du vouloir cortical, qui est intentionnel. Notre distinction entre volonté instinctive-émotionnelle et volonté intentionnelle est tout à fait en phase avec la leur. Ils ont même trouvé chez le rat qu'au niveau subcortical du système dopaminergique, « vouloir » (« wanting ») se laisse anatomiquement distinguer de « apprécier » (« liking »), notamment dans l'hypothalamus et le noyau accumbens. Ce « vouloir » ne tient même pas au plaisir qu'est censé procurer la récompense. Les régions qui s'activent quand le rat veut ne se confondent pas avec celles qui s'activent quand il apprécie. Quand son système dopaminergique est activé, il veut irrationnellement¹⁶⁴ – ce qui montre bien la nature pulsionnelle et fondamentalement aveugle de la volonté.

Les émotions à proprement parler, comme la peur, la colère, la tristesse ou la joie, s'activent à peu près de la même manière au niveau neuronal que les autres pulsions et instincts. Le circuit cérébral de la peur est assez bien étudié. Le déclenchement commence généralement dans des aires corticales cognitives, de perception ou autres, comme il s'agit généralement d'une réponse à un événement externe ou à une pensée qui fait peur. Les signaux descendent du cortex et acheminent vers l'amygdale, qui déclenche l'émotion. Elle envoie les signaux vers l'hypothalamus et le tronc cérébral : ces structures l'exécutent l'émotion. L'hypothalamus déverse des hormones dans le sang et dans le cerveau. Les réactions corporelles acheminent à nouveau dans le cerveau pour donner au sentiment de peur sa pleine vivacité. Le système réticulaire activateur déverse des neuromodulateurs dans le cerveau. Les noyaux moteurs de la voie du tronc cérébral déclenchent les réflexes de sursaut. Les autres expressions corporelles de la peur sont également mobilisées par des structures subcorticales, qui orientent par la suite le fonctionnement intentionnel.¹⁶⁵

Le rôle primordial du cerveau étant de coordonner l'activité interne du corps et le comportement par rapport à l'environnement, la volonté, une fois dégagée dans toute sa dimension instinctive-émotionnelle, apparaît comme centrale dans le cerveau. Le cerveau apparaît ainsi tout autant comme un organe de volonté que de cognition. La volonté instinctive-émotionnelle est à la fois ce qui est atteint, affecté, l'état de besoin et d'envie, donnant continuellement lieu à des humeurs, et l'aspiration, l'impulsion à l'action, qui se traduit dans des comportements moteurs.

¹⁶³ Panksepp (2005)

¹⁶⁴ Berridge et Robinson (2003), Berridge et Aldridge (2008)

¹⁶⁵ LeDoux (1999), Damasio (2003)

Au niveau subcortical, nous trouvons du côté moteur ce que nous pouvons appeler la motricité instinctive-émotionnelle. Le tronc cérébral comprend une partie importante de l'activité motrice instinctive-émotionnelle, donc autovolontaire : les noyaux moteurs qui innervent les battements cardiaques, la respiration, l'activité d'autres organes internes, puis les glandes lacrymales et salivaires de la tête ; les réflexes de déglutir, vomir, tousser, éternuer. Il comprend également des noyaux coordonnant les commandes des mouvements des yeux, de la mastication, des muscles du larynx et du pharynx, en modifiant ainsi la phonation, ainsi que des noyaux contrôlant la position debout, l'équilibre et la marche.

Le cerveau et la conscience sont constamment tenus au courant des états corporels. Le cortex somatosensitif (non-représenté dans la figure II.4) se trouve derrière les aires motrices. Il nous renseigne sur la température, la position et le mouvement du corps, la tension et la relaxation musculaires, les sensations articulaires, le toucher, les sensations de plaisir et de douleur, c'est-à-dire nos états volitifs. Il nous apprend ainsi comment sentent l'aspiration de notre volonté en action et la manière dont elle est atteinte. Le cortex insulaire est intéroceptif : les fibres afférentes acheminant l'information provenant des viscères ne se terminent pas dans le cortex somatosensitif, mais dans le cortex insulaire. Craig a découvert à cet endroit le sens de l'intéroception : la conscience de ce qui se passe à l'intérieur du corps, un sens perdu depuis longtemps dans l'histoire de la neurophysiologie. L'intéroception nous renseigne sur l'activité interne, c'est-à-dire viscérale, de notre volonté et de la manière dont elle est atteinte : température, état des muscles lisses des capillaires sanguins et d'autres viscères, sensations génitales, concentration d'eau et sentiment de soif, présence de glucose, de douleur, d'agents inflammatoires, etc.¹⁶⁶

Pour comprendre comment les états corporels, qui interviennent dans les émotions, peuvent être simulés au niveau du cerveau et donc activés rapidement, avant que n'achemine la réponse viscérale actuelle plus lente, Damasio a formulé l'hypothèse des marqueurs somatiques. Les *marqueurs somatiques* sont des traces d'états corporels associés à des émotions mémorisées par le cerveau. Ils sont élaborés par apprentissage, probablement au cours de toute la vie, en associant des objets ou des événements à des états corporels plaisants ou déplaisants. Ce sont ces sensations, par exemple au niveau du ventre, qu'on ressent en pensant à une conséquence néfaste d'une décision. C'est la perception d'un état somatique. Puisqu'elle est reliée à une image particulière à la façon d'un repère ou d'une marque, c'est un *marqueur*. Il est *somatique* au sens le plus général (perceptions viscérales et autres du corps). Le marqueur somatique peut être négatif et fonctionne alors comme un signal d'alarme qui permet de rejeter dans l'immédiat une action aux conséquences néfastes ; s'il est positif, il peut encourager une action ; en tout cas, il permet de restreindre le choix sur les alternatives les plus avantageuses.

Ces marqueurs accroissent probablement l'efficacité des processus de prise de décision, notamment dans le domaine personnel et social. Ils représentent un cas particulier de la perception des émotions secondaires, dans le cadre duquel ces dernières ont été reliées, par apprentissage, aux conséquences prévisibles de certains scénarii. Les marqueurs somatiques n'ont pas toujours besoin d'être perçus consciemment. Le système neural le plus important pour l'acquisition d'une gamme

¹⁶⁶ Craig, in Lewis, Haviland-Jones et Feldman Barrett (Dir.) (2010), Damasio (2003)

de marqueurs somatiques est probablement situé dans le cortex préfrontal, qui reçoit des signaux de toutes les régions sensorielles et de plusieurs régions biorégulatrices. Il recoupe en bonne partie le système sous-tendant les émotions secondaires.¹⁶⁷

Les structures modernes du cerveau, actives dans la *volonté intentionnelle*, sont bâties au-dessus des structures instinctives-émotionnelles que nous venons de décrire. Les circuits que forment ces structures plus primaires influencent les structures modernes. « Pourquoi de tels circuits devraient-ils interférer avec le fonctionnement des circuits plus plastiques et modernes, se rapportant à la représentation de nos expériences vécues ? » pourrait-on se demander. « La réponse à cette importante question est que la perception des phénomènes extérieurs aussi bien que les réponses qui doivent y être faites, ont besoin, pour être adaptatives, d'être appréciées et modulées en fonction d'un ensemble fondamental de critères, déterminés par les impératifs de la survie. Et puisque ces processus d'appréciation et de modulation sont d'une importance vitale pour que l'organisme puisse perdurer, le programme génétique doit certainement imposer aux circuits qu'il spécifie la mission d'exercer une puissante influence sur pratiquement la totalité des circuits modifiables par l'expérience. L'influence en question est médiée en grande partie par des neurones « modulateurs », localisés dans le tronc cérébral et la base du télencéphale, et ceux-ci sont à leur tour influencés par les interactions continues de l'organisme. Ils déversent des neurotransmetteurs (comme la dopamine, la noradrénaline, la sérotonine et l'acétylcholine) dans de vastes régions du cortex cérébral, ainsi qu'au niveau de nombreux noyaux subcorticaux. Au total, l'ensemble de ces mécanismes ingénieux peut être décrit de la façon suivante : 1. les circuits biorégulateurs génétiquement spécifiés sont impliqués dans les processus de survie de l'organisme, et à ce titre ils sont « tenus au courant » de ce qui se passe dans les régions plus modernes du cerveau ; 2. le caractère « bon » ou « mauvais » des situations leur est constamment signalé ; et 3. ils réagissent de façon « préprogrammée » au caractère « bon » ou « mauvais » des situations, en influençant le fonctionnement des circuits du reste du cerveau, de telle sorte que ceux-ci puissent aider l'organisme à survivre de la manière la plus efficace. »¹⁶⁸

Les aires cérébrales qui correspondent à la volonté intentionnelle sont les aires motrices corticales. En nous référant toujours au schéma du cerveau volitif-émotionnel (p. 106), nous trouvons les aires motrices supplémentaires (dont l'aire pré-motrice) qui s'activent lors de l'intention préalable, c'est-à-dire l'impulsion consciente d'agir qui précède l'acte intentionnel. L'aire motrice primaire envoie la commande nerveuse aux muscles : elle incarne l'intention en action. Les aires associatives du cortex pariétal (non-représentées dans notre schéma) interviennent dans la configuration du mouvement.

La motricité instinctive et autovolontaire sous-tend et coordonne en permanence la motricité intentionnelle et egovolontaire. Il y a une étroite coopération du tronc cérébral, du cervelet, des noyaux de la base et de la voie motrice cortico-spinale dans la motricité. Car c'est l'activité d'une *même* volonté, dont la décision est prise en commun à partir de plusieurs endroits du système nerveux, en partie consciemment, en partie non. La motricité instinctive, autovolontaire, sert en grande partie à coordonner la motricité intentionnelle. Les noyaux de la base, qui se trouvent en

¹⁶⁷ Damasio (1995), Berthoz (2003).

¹⁶⁸ Damasio (1995 : 149-150)

dessous du striatum, assistent nos mouvements intentionnels et interviennent dans le déclenchement de nos mouvements instinctifs-émotionnels. Le cervelet joue un rôle très important dans la motricité autovolontaire. En ce que son activité est ainsi automatique, nous pouvons le regrouper dans la volonté instinctive-émotionnelle. Il intervient dans le contrôle de la posture et du mouvement, en influant les noyaux de la base. Il joue un rôle considérable dans la coordination, la synchronisation et la fluidité inconscientes des mouvements et participe également à leur planification. Des anomalies ou accidents du cervelet entraînent des tremblements, des sérieux troubles de la marche et une instabilité posturale.

A cheval entre l'activité de la volonté instinctive-émotionnelle et celle de la volonté intentionnelle se trouvent des structures comme le cortex cingulaire antérieur et le cortex frontal ventro-médian. C'est dans le cortex cingulaire antérieur que les émotions se lient aux intentions, aussi par rapport aux apprentissages. Il intervient notamment dans la régulation des émotions. Le cortex préfrontal ventro-médian est constamment tenu au courant de ce qui arrive au corps. D'une part, il envoie des signaux aux effecteurs du système nerveux autonome et peut promouvoir des réponses chimiques associées à l'émotion, sans que l'hypothalamus ou le tronc cérébral ne soient impliqués. Il peut aussi mobiliser les mécanismes moteurs subcorticaux des noyaux de la base. D'autre part, il peut activer l'aire prémotrice et consécutivement l'aire motrice primaire, c'est-à-dire les structures de la volonté intentionnelle. Les marqueurs somatiques du cortex préfrontal ventro-médian peuvent ainsi rejoindre les régions frontales qui interviennent dans le raisonnement et influencer la prise de décision consciente par les connexions aux aires motrices. – C'est ainsi qu'on peut concevoir que la volonté agit à travers tout le système nerveux central en impulsant l'action, décision à laquelle participent au moins indirectement les états corporels des viscères.

II.4. La volition

II.4.1. Stimulation et motivation

La *volition* est l'action de la volonté : le processus causal qui se déroule entre vouloir et atteindre. La volonté est ce qui agit en nous. Elle est le mobile de nos actions. Pour que la volition soit déclenchée, elle doit être causée par quelque chose. La cause de l'action peut être un événement externe ou interne, un stimulus ou un motif. Lorsqu'elle est causée par un *stimulus*, on parle de *stimulation* ; lorsqu'elle est causée par un *motif*, on parle de *motivation*.

La volonté agit dans tout notre corps : viscères, système nerveux, muscles squelettiques. Elle se concentre dans le cerveau, où elle relie l'activité interne au comportement. Le but est toujours, de près ou de loin, la survie et le bien-être du corps entier. L'action de la volonté, instinctive-émotionnelle et intentionnelle, est causée par des stimuli et des motifs. La cognition fournit à la volonté les motifs (perceptions, images mentales, pensées) qui déclenchent son action. La volition est également causée en permanence par des stimuli (chimiques, mécaniques, sonores, visuels,...), dont une partie, les sensations, est également fournie par la cognition.

La *motivation* est la notion la plus générale de la psychologie, car elle désigne le lien causal entre la représentation et l'action. Dans son remarquable travail de thèse sur le principe de raison suffisante, Schopenhauer définit la motivation comme la *causalité du point de vue intérieur*, le processus qui fait qu'*une représentation cause une action dirigée vers un but*. Les motifs à actions sont les causes à effets vues et vécues de l'intérieur, c'est-à-dire en tant que traversant une cognition.¹⁶⁹ Motif et action sont respectivement produits par les deux composantes que nous avons découvertes comme constitutives du psychisme : la *cognition* et la *volonté*. La cognition fournit à la volonté le motif de son action. Le terme de motivation désigne le processus causal qui relie le motif à l'action, ce qui *motive à agir*. Le principe est aussi simple que cela.

Les motifs sont des représentations, matérielles ou mentales. Ils sont fournis par la cognition et déclenchent les actions. Les actions déclenchées sont de leur côté impulsées par la volonté, qui les dirige vers un but. La volonté regroupe tous les éléments dynamiques en œuvre dans le psychisme dans son rapport au corps entier : les pulsions, les émotions et les intentions, ceci à base de besoins et d'envies, sans lesquels elle ne se laisserait que difficilement motiver. La volonté est le mobile de l'action, autant chez l'animal que chez l'homme. Elle est ce qui agit, ce qui est mis en mouvement par les motifs. En considérant que tout ce que nous faisons se rapporte à représenter et à agir, respectivement à connaître et à vouloir, nous trouvons que la motivation est l'activité principale du psychisme. Elle est son « business », pour ainsi dire.

Suivant la définition de Schopenhauer, la motivation est d'abord la causalité caractéristique du comportement de l'animal, qui contrairement à la plante ne fonctionne pas uniquement par stimulation, puis, d'une façon plus évoluée encore, elle est la causalité caractéristique du comportement de l'homme. Elle concerne les êtres qui disposent d'un système nerveux, un système qui leur permet de se

¹⁶⁹ Schopenhauer (1986)

représenter le monde et, plus loin, chez l'homme, de produire en plus des représentations abstraites, des motifs détachés du présent immédiat, des pensées qui peuvent déclencher l'action. La pensée confère à l'homme une relative liberté quand on le compare à l'animal, ce dernier restant beaucoup plus attaché aux représentations concrètes.

La particularité de la cause de type « motif » est qu'elle ne requiert pas de contact physique direct pour faire effet, comme c'est le cas pour les causes mécaniques et les stimuli (tactiles, chimiques, sonores etc.) ; elle est au contraire une *représentation* d'un état de choses qui déclenche l'action, ce qui n'est possible que quand un être vivant est capable de percevoir le monde. Pour mettre la chose au point à la manière de Schopenhauer, on peut dire que la pierre doit être poussée pour qu'elle bouge, tandis que chez l'homme un mot suffit.

Dans son essai sur le libre-arbitre, Schopenhauer résume comme suit sa définition de la motivation – et il n'y a, à première vue, rien à rajouter : « So unendliche Abstufungen in der Reihe der Tiere die Fähigkeit zu Vorstellungen und eben damit das Bewusstsein auch haben mag; so ist doch in jedem so viel davon vorhanden, dass das Motiv sich ihm darstellt und seine Bewegung veranlasst: wobei dem nunmehr vorhandenen Selbstbewusstsein die innere bewegende Kraft, deren einzelne Äusserung durch das Motiv hervorgerufen wird, als dasjenige sich kundgibt, was wir mit dem Wort *Wille* bezeichnen. »¹⁷⁰

La motivation est continue dans le comportement animal et humain ; elle ne concerne pas seulement les comportements « très motivés », comme l'entendent encore fréquemment le sens commun et même des psychologues. Bien au contraire, toute action qui passe par un système nerveux et une conscience a un motif (même si action et conscience sont minimales, ce qui est d'ailleurs une raison pour laquelle on ne s'en rend pas compte tout le temps). On pense à l'image emblématique du coureur qui accompagne souvent les textes sur la motivation dans les manuels. Le coureur est vraisemblablement très motivé s'il court à la place de rester assis devant l'écran, mais il ne faut pas oublier que l'Internet aussi est un puissant motif, capable de retenir l'internaute pendant des heures devant l'écran. L'internaute est lui aussi emblématique de la motivation. – Dans leur récent traité de la motivation, Carré et Fenouillet se rendent bien compte que ne rien faire peut être motivé aussi, et que la grande question est toujours la suivante : « pourquoi agissons-nous ? », peu importe en quoi consiste cette action.¹⁷¹ – On aurait pu se rendre compte depuis bien longtemps que la motivation est le thème principal de la psychologie.

L'action causée par des motifs, à travers le processus justement appelé « motivation », a plutôt tendance à être consciente ; quoiqu'il existe aussi des motivations inconscientes, des cognitions inconscientes qui causent le comportement. De plus, l'action n'est pas causée par des motifs chez les plantes, mais par des stimuli ; elle n'est causée par des motifs que chez les animaux et les hommes ; et chez eux aussi,

¹⁷⁰ Schopenhauer (1986 : 550-551). Traduction : Aussi infinis que puissent être les degrés de capacité de représentation et donc de conscience chez les animaux, chacun en a au moins autant que le motif se présente à lui et déclenche son mouvement : processus dans lequel la force mobilisatrice interne, dont la manifestation singulière est suscitée par le motif, se montre comme étant ce que nous appelons la *volonté*.

¹⁷¹ Carré et Fenouillet (2009)

l'action causée par des stimuli, la stimulation, reste le point de départ et continue à œuvrer en permanence dans tout le corps, y compris dans la vie relationnelle.

Schopenhauer synthétise le processus mental de la motivation dans toute sa nécessité comme suit : « *Motiv wird der Gedanke, wie die Anschauung Motiv wird, sobald sie auf den vorliegenden Willen zu wirken vermag. Alle Motive aber sind Ursachen, und alle Kausalität führt Notwendigkeit mit sich. Der Mensch kann nun mittelst seines Denkvermögens die Motive, deren Einfluss auf seinen Willen er spürt, in beliebiger Ordnung abwechselnd und wiederholt sich vergegenwärtigen, um sie seinem Willen vorzuhalten, welches überlegen heisst: er ist deliberationsfähig und hat vermöge dieser Fähigkeit eine weit grössere Wahl, als dem Tiere möglich ist. Hierdurch ist er allerdings relativ frei (...) Diese relative Freiheit ist es wohl auch im Grunde, was gebildete, aber nicht tief denkende Leute unter der Willensfreiheit, die der Mensch offenbar vor dem Tiere voraus hat, verstehn. (...) eine bloss komparative, nämlich im Vergleich mit dem Tiere. Durch sie ist ganz allein die Art der Motivation geändert, hingegen die Notwendigkeit der Wirkung der Motive im mindesten nicht aufgehoben oder auch nur verringert.* »¹⁷²

Précisons encore que pratiquement tous les comportements ont un but, quelque diffus qu'il soit, qu'il soit conscient ou non. Nos comportements ne sont pas des mouvements aléatoires, mais des *actions* ; et *tout ce qui agit dans l'être vivant et tout ce qu'il fait dans sa vie relationnelle est dirigé vers un but*. L'activité métabolique au niveau cellulaire n'a rien d'aléatoire : les interactions entre molécules ont constamment pour but la vie de l'organisme ; l'activité nerveuse et musculaire, qui se déploie au niveau de la vie relationnelle, qu'elle soit réflexe ou intentionnelle et quels que soient ses motifs, a de même pour but la vie de l'organisme. Mais il faut préciser aussi qu'un but n'est pas obligatoirement atteint par le fait d'être visé : l'atteinte du but dépend évidemment des capacités de l'organisme et des circonstances. Une action est dirigée vers un but : l'atteinte du but est une autre histoire.

Le principe du processus volitif est toujours le même : un besoin ou une envie se manifeste, une impulsion le suit et l'acte s'accomplit en vue de le satisfaire. C'est le courant dans lequel on est pris constamment. Que l'action soit déclenchée par un stimulus ou un motif, que celui-ci soit interne ou externe, que le mouvement soit conscient ou non, qu'il s'agit d'un réflexe, d'un mouvement instinctif-émotionnel ou intentionnel, autovolontaire ou egovolontaire, précédé de réflexion et de programmation ou procédant d'une délibération instantanée, le principe du processus volitif est toujours le même : un besoin ou une envie se manifeste, une impulsion le suit et l'acte s'accomplit en vue de le satisfaire. Le but est toujours la satisfaction du besoin ou de l'envie.

¹⁷² Schopenhauer (1986 : 554). Traduction : La pensée, comme la représentation visuelle, devient *motif* à partir du moment qu'elle est capable de faire effet sur la volonté présente. Tous les motifs sont des causes et toute causalité entraîne de la nécessité. A l'aide de sa faculté de penser, l'homme peut se représenter tour à tour et répétitivement les motifs dont il sent l'influence sur sa volonté pour les présenter à elle, ce qui s'appelle *réfléchir* : c'est sa capacité de délibérer, qui lui procure un plus grand *choix* que ne peut avoir l'animal. A travers ceci, il est toutefois relativement libre. (...) Au fond c'est aussi cette *relative* liberté que des gens certes cultivés, mais qui ne pensent pas profondément, entendent par le libre-arbitre, qui distingue l'homme de l'animal (...) une liberté qui n'est que *comparative*, notamment en comparaison avec l'*animal*. A travers elle, il n'y a que le genre de motivation qui a changé, par contre la *nécessité* avec laquelle les motifs font effet n'est en rien abolie, ni même atténuée.

Ne varient que le degré et la relative participation des différents éléments impliqués dans le processus. Le besoin peut être minime ou impérieux, il y a différents besoins et d'innombrables envies, le processus volitif peut être régulé, c'est-à-dire motivé, par un traitement cognitif plus ou moins important, il peut être plus ou moins conscient ou pas du tout, le temps de latence entre l'exigence du besoin et la réponse de l'acte peut être court ou long, la relative implication des différentes structures neuronales (corticales, subcorticales) peut varier et le but peut être atteint ou non, comme il peut être remplacé, modifié ou contrecarré par un autre entre-temps. – A qui me dirait que ce seraient pourtant des changements considérables, je répondrai : d'une part oui, parce que par exemple un simple réflexe de défense est autre chose que l'achat d'un système d'alarme, mais d'autre part non, parce qu'il ne faut pas perdre de vue *l'essentiel*.

L'essentiel est le processus de type vouloir-atteindre pour satisfaire un besoin ou une envie. Un simple réflexe de défense et l'achat d'un système d'alarme sont tous les deux impulsés par un besoin en vue de le satisfaire et, de plus, il s'agit dans ce cas du même type de besoin : la protection de soi. Ce qu'il faut retenir, c'est que le même type de processus volitif sous-tend tout ce que nous faisons, comme chez le vivant en général : vouloir vivre, une continuité de cycles de vouloir et atteindre, à tout moment, jusqu'à la mort. Chaque cycle de respiration repousse la mort en voulant satisfaire le besoin d'oxygène. – Schopenhauer ne perdait jamais de vue l'essentiel de notre fonctionnement. Il ne se laissait pas troubler par ce qui ne change qu'en apparence. S'il parle tout le temps de la volonté de vivre, comme nous d'ailleurs aussi depuis un moment, c'est parce qu'elle est tellement omniprésente. Il faut juste s'en rendre compte. Elle est fondamentalement *identique* à travers toute la *diversité* de ses formes : *eadem, sed aliter*.¹⁷³ La vie s'écoule entièrement entre vouloir et atteindre : on veut, on atteint, on est satisfait ou frustré, on veut à nouveau, et ainsi de suite.

A partir de ce que nous avons vu jusque-là sur la volonté instinctive-émotionnelle et intentionnelle, nous pouvons tracer un schéma général de la volition humaine. La figure II.5 (page suivante) regroupe les différents éléments de la volition dans le processus qu'ils forment ensemble. Un stimulus ou un motif *cause* la volonté en état de besoin ou d'envie d'impulser son *action* pour atteindre son *but*, la satisfaction. La cause est un stimulus ou un motif. Le stimulus peut être interne ou externe. De même le motif : il peut s'agir d'une perception, d'une image mentale ou d'une pensée. Il s'agit souvent d'une composition de stimuli et de motifs. L'aspiration de la volonté est à la fois désir de ce qu'elle veut et engagement dans ce qu'elle fait. Elle est défensive, dans la mesure que le stimulus ou le motif la pousse à se libérer d'un mal, et appétitive, dans la mesure qu'il la pousse à s'approcher d'un bien. Le but peut être atteint ou non, et la volonté respectivement satisfaite ou non.

¹⁷³ Trad. : La même chose, autrement.

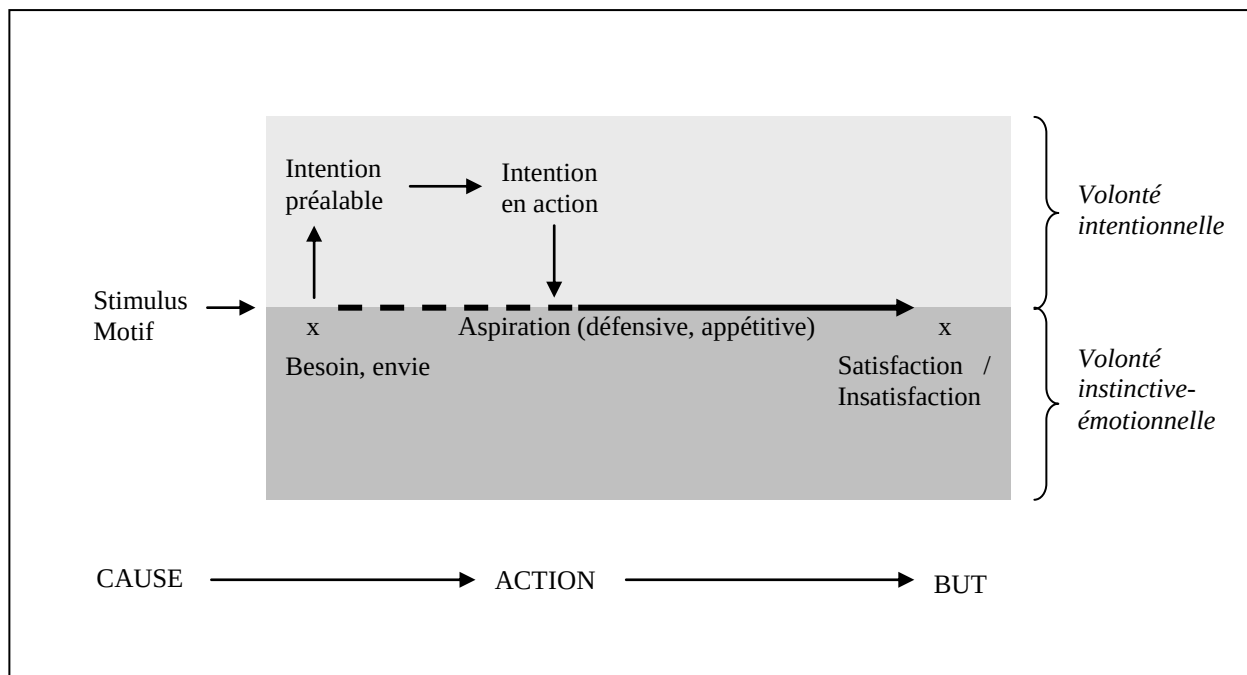


FIGURE II.5. Schéma général de la volition humaine.

Comme le montre la figure II.5, la partie instinctive-émotionnelle de la volonté est la partie centrale, la base, le ciment du processus. C'est elle qui ressent le besoin, l'envie et le désir et leur variable satisfaction ou insatisfaction ; c'est elle qui pousse l'individu à s'engager tôt ou tard dans l'action. C'est ici que nous voyons aussi remis à sa juste place l'événement déclencheur de l'émotion. Celui-ci n'est pas l'émotion elle-même. Il n'en fait pas intrinsèquement partie, mais il en est précisément la cause : stimulus ou motif. Face à cet événement déclencheur, le sujet réagira automatiquement par une aspiration, la tendance à l'action émotionnelle qu'il éprouve. En fonction des situations et des apprentissages, les mêmes émotions peuvent être causées par des événements différents et différentes émotions par les mêmes événements.

La partie intentionnelle de la volonté reprend le fil lancé par la partie instinctive-émotionnelle dans le processus volitif. Elle prolonge, modifie et accomplit l'engagement entamé. Le processus volitif intentionnel comprend une intention préalable et une intention en action. L'aspiration de la volonté, immédiate en cas d'action instinctive-émotionnelle et autovolontaire, tarde à se mettre en route quand le stimulus ou le motif cause d'abord un processus mental de prise de décision qui débouche sur une intention préalable. C'est alors que davantage de motifs, de pensées notamment, concourent à causer l'aspiration de la volonté. Le sujet formule consciemment le but de son action. Son intention préalable peut être légèrement ou fortement mobilisée par le sentiment de besoin ou d'envie ; elle peut aussi se baser sur une représentation anticipée de ce sentiment. L'intention en action peut suivre directement l'intention préalable ou se concrétiser plus tard, selon l'agenda de l'individu. La volonté intentionnelle déclenche son aspiration suspendue au moment de son choix et devient alors l'intention en action qui guide le mouvement. Elle peut par contre aussi être emportée par l'émotion de l'aspiration. – Par degrés de

participation variables, instinct, émotion et intention fusionnent dans l'aspiration, toujours pour satisfaire le besoin ou l'envie à la base.

Nous pouvons représenter n'importe quel comportement au moyen de notre schéma de la volition, que ce soient des comportements simples ou complexes, déclenchés par des causes externes ou internes, à commencer par l'activité interne du corps, qui se trouve encore en deçà de l'instinctif-émotionnel. – Un stimulus physique qui s'approche des yeux *cause* l'*action* réflexe et autovolontaire de fermeture des yeux, dont le *but* défensif est de se protéger. L'odeur d'une friterie *cause* l'*action* de la suivre jusqu'à sa source quand on a faim : le *but* appétitif est de trouver quelque chose à manger. Apercevoir un ami de longue date dans la rue est le motif qui *cause* l'*action* d'approche, transportée par une volonté émotionnelle de joie, dont le *but* appétitif est la rencontre. La pensée au succès est le motif qui *cause* l'*action* de s'engager davantage dans sa tâche, dont le *but* appétitif est la réussite. Le plan de réorganisation du magasin est le motif qui *cause* l'*action* de donner aux employés les instructions correspondantes, dont le *but* appétitif est d'attirer davantage de clients. L'ordre du patron est le motif qui *cause* l'*action* de terminer le travail, dont le *but* défensif est de ne pas perdre son emploi. Et ainsi de suite : *tous les comportements* sont des actions, des volitions, par degrés défensives ou appétitives, causées par des stimuli ou des motifs et dirigées vers un but de satisfaction.¹⁷⁴

Les décisions et les actions de la volonté se laissent graduer à partir du simple réflexe jusqu'aux actions intentionnelles les plus réfléchies, des actions instinctives-émotionnelles les plus pures à celles qui sont faites le plus exprès possible, des pulsions les plus aveugles aux plus clairvoyantes, les unes comme les autres pouvant atteindre leur cible à coup sur ou dévier de leur chemin en autant d'égarements et méandres. On peut, à la manière de Pacherie, distinguer entre les actions purement impulsives, les actions émotionnelles semi-délibérées et délibérées intentionnellement et finalement les actions intentionnelles à proprement parler.¹⁷⁵ On peut aussi se référer aux types de décision proposés par James, selon qu'on se laisse aller à une direction donnée de l'intérieur ou de l'extérieur ou selon qu'on ne décide qu'après avoir pesé le pour et le contre, selon qu'on décide suite à une soudaine prise de conscience, une urgence qui s'impose, et selon qu'on décide avec un sentiment d'effort.¹⁷⁶ – Suivant notre point de vue, ce sont les différentes manières de décider de la même volonté en fonction des circonstances. La décision peut être prise davantage au niveau instinctif-émotionnel ou au niveau intentionnel, ce qui change le type de

¹⁷⁴ Aussi des activités comme faire la vaisselle, le ménage, la paparasse et toutes ces activités qu'on n'aime pas spécialement faire sont motivées et répondent à un besoin. Elles peuvent aussi répondre à une envie : chez certains c'est même une manie. Le motif de ces activités est un désordre constaté et leur aspiration est généralement défensive. Le but est d'assouvir un besoin, évidemment, ne serait-ce que celui d'une organisation minimale ou alors parce que sinon, c'est le bordel total. On peut aussi y trouver une envie, ne serait-ce que celle de pouvoir faire autre chose après. C'est dans ces activités que le côté effort de la volonté ressort des fois très bien. Aussi des activités apparemment sans but, comme se distraire ou se divertir, ont en réalité toujours un but : voir du monde notamment. Ce sont des aspirations appétitives, quand on cherche quelque chose d'agréable, même si on ne sait pas quoi exactement, et ce sont aussi des aspirations défensives, autant de fuites en avant pour chasser l'ennui. Aussi une activité triste comme faire un deuil est fortement motivée et dirigée vers un but : le motif est une perte importante, l'aspiration est défensive et le but est de réparer la blessure provoquée par cette perte.

¹⁷⁵ Pacherie (2001)

¹⁷⁶ James (1952)

prise de décision. Le processus volitif, par contre, est dans tous les cas le même : vouloir, atteindre, satisfaction, insatisfaction, vouloir à nouveau...

La gradation de la volition humaine – allant de la stimulation à la motivation, des actions réflexes causées par des stimuli aux actions planifiées causées par une constellation de motifs abstraits – est en phase avec la complexification progressive de la volition à travers l'évolution des espèces. C'est le même fonctionnement volitif, allant des formes les plus simples et inconscientes aux formes les plus complexes et conscientes, comme l'avait déjà bien dépeint Schopenhauer.¹⁷⁷ On peut s'imaginer la motivation comme un élastique qui s'étire de plus en plus le long de l'évolution, devenant de plus en plus flexible et malléable. Tucker et collaborateurs résument la chose comme suit : la progression de la motivation (on pourrait dire de la volition en général) à travers l'évolution peut être vue comme partant de réponses réflexes vers des systèmes qui engagent des comportements défensifs ou autrement adaptatifs en face de stimuli proximaux jusqu'à des systèmes qui maintiennent un état émotionnel pour nouer l'organisation du comportement de façon appropriée (par exemple une posture menaçante) sur des intervalles de temps étendus.¹⁷⁸

Au niveau neuranatomique, dans le cerveau volitif-émotionnel, cette gradation de la volition se matérialise dans l'activité des structures nerveuses de plus en plus flexibles et capables d'apprentissages qui s'imbriquent dans l'activité des structures génétiquement déterminées plus rigides et plus anciennes. L'impulsion *volitive*, l'énergie, provient d'en bas ; tandis que le contrôle *cognitif*, réalisé au moyen de stimuli et de motifs de plus en plus sophistiqués, provient d'en haut. Ces deux courants s'interpénètrent : la volition s'intègre ainsi verticalement dans le système nerveux central, comme le montre le schéma ci-dessous, qui est inspiré de Lewis et Todd.

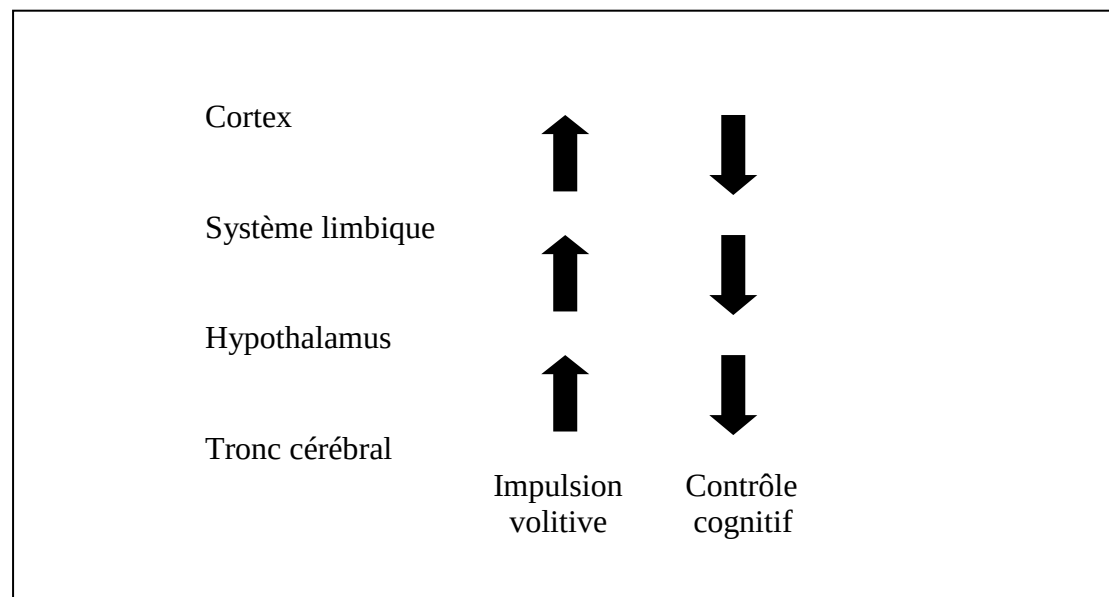


FIGURE II.6. Intégration verticale du processus volitif dans le SNC.

¹⁷⁷ Schopenhauer (1818)

¹⁷⁸ Tucker, Derryberry et Luu (2000)

Le commentaire de Lewis et Todd concernant la rencontre des deux courants, volitif et cognitif en nos termes, est tout à fait consistant avec ce que nous venons de voir. Il nous dit tout ce qu'il faut retenir ici : « the downward flow of control and modulation – e.g., from cortex to limbic system to brain stem – is reciprocated by an upward flow of synaptic activation and neurochemical stimulation. The brain stem and hypothalamus entrain limbic structures by means of neuromodulators and neuropeptides, locking in perceptual biases and associations, and they also recruit cortical activities to ancient mammalian and even reptilian agendas, which we have identified as emotional *action tendencies*. Primitive agendas and requirements thus flow up the neuroaxis from its most primitive roots at the same time as executive attention, planning, and knowledge subordinate each lower level by the activities of the cortex. If not for the bottom-up flow, the brain would have no energy and no direction for its activities. If not for the top-down flow, recently evolved mechanisms for perception, action and integration would have no control over bodily states and behaviour. It is the reciprocity of these upward and downward flows that links sophisticated cognitive processes with basic motivational mechanisms. »¹⁷⁹

La volition consciemment contrôlée émerge au sommet de l'évolution des primates et au sommet de l'axe neural dans le cerveau volitif-émotionnel. Cette nouvelle venue subordonne en quelque sorte les processus volitifs plus primitifs qui la sous-tendent : elle se trouve placée dans les dits « centres supérieurs » de décision dans le cortex. C'est ainsi que notre volition se déroule consciemment et que nous nous sentons auteurs de nos actes : nous agissons egovolontairement. Cette volition intentionnelle consciente n'est pourtant que la partie visible, voire superficielle, du processus. Derrière la scène, elle est orientée par des manœuvres émotionnelles et inconscientes, qu'il faut éclairer pour comprendre le processus volitif dans son ensemble. Nous n'avons pas un éclairage complet de ces choses, mais nous pouvons entrevoir le rôle primordial occupé en réalité par la volonté instinctive-émotionnelle, et nous rendre compte que nous ne connaissons pas toutes nos volontés. Car notre volonté, tout en étant devenue consciente, continue à nous mobiliser inconsciemment en parallèle.

II.4.2. Le primat de la volonté instinctive-émotionnelle dans la volition

La nature émotionnelle de la volonté n'est pas juste quelque chose d'originaire et les aspirations émotionnelles ne sont pas juste des tentatives ponctuelles de rétablissement de l'homéostasie non plus. L'émotion se fait sentir dans l'actualité de la volition et elle y joue même le rôle principal : secrètement, sinon ouvertement. Nous avons vu que la volonté instinctive-émotionnelle est structurellement primaire dans le corps humain. Elle tient à des structures phylogénétiquement anciennes et

¹⁷⁹ Lewis et Todd (2005). Traduction : Le flux descendant de contrôle et de modulation – du cortex au système limbique au tronc cérébral – est réciproqué par un flux ascendant d'activation synaptique et de stimulation neurochimique. Le tronc cérébral et l'hypothalamus entraînent des structures limbiques au moyen de neuromodulateurs et de neuropeptides, enfermant des associations perceptives, et recrutent aussi des activités corticales pour leurs anciens plans mammaliens et même reptiliens, que nous avons identifiés comme *tendances à l'action* émotionnelles. Les exigences et plans primitifs montent le long de l'axe neural à partir de ses racines les plus primitives en même temps que l'attention exécutive, la planification et la connaissance subordonnent les étages en dessous par les activités du cortex. Sans le flux ascendant, le cerveau n'aurait aucune énergie et aucune direction pour ses activités. Sans le flux descendant, des mécanismes de perception, d'action et d'intégration récemment évolués n'auraient aucun contrôle sur les états corporels et le comportement. C'est la réciprocity de ces flux ascendant et descendant qui relie des processus cognitifs sophistiqués à des mécanismes motivationnels basiques.

profondes du cerveau et se trouve en lien direct avec les viscères, tandis que la volonté intentionnelle tient aux structures évoluées plus récentes, qui prolongent les structures anciennes. La volonté instinctive-émotionnelle est aussi primaire dans le processus volitif de l'homme. Le principe est le même qu'au niveau anatomique. Nous pouvons le formuler comme suit : *l'action instinctive-émotionnelle est la base de l'action intentionnelle*.

D'une part, c'est toujours la volonté instinctive-émotionnelle qui est affectée : quand elle l'est fortement, elle nous pousse à agir dans l'immédiat, suivant le dessein de sa pulsion. C'est alors que nous agissons émotionnellement. D'autre part, quand nous agissons davantage intentionnellement, ou rationnellement à proprement parler, c'est encore l'émotion qui mobilise nos décisions. Parce qu'elle est la volonté. Qu'elle soit proche ou loin de la conscience, elle est le marqueur de notre état corporel. C'est elle qui nous permet de nous sentir nous-mêmes et de sentir si nous voulons ou ne voulons pas. De même que les flux et reflux des vagues sont toujours perceptibles à la plage, de même l'émotion est toujours présente en nous, sans pourtant qu'elle nous emporte à chaque fois. Episode, humeur ou tempérament : elle respire, oriente nos actions, en colorant nos cognitions avec son sentiment, une coloration qui ne touche pas seulement ce que nous faisons au moment présent, mais qui se répand jusque dans nos stratégies et plans d'avenir.

Il serait d'ailleurs difficile de n'entendre rien d'émotionnel dans les mots « vouloir vraiment », de n'y entendre que l'aspect rationnel d'un choix, une décision d'agir qui ne serait que formelle, la conclusion glacée d'une froide prémisse, sans aucun appétit réel à la base. Au fond, vouloir vraiment requiert l'instinctif-émotionnel, quelque chose qui fonctionne même sans délibération consciente : la passion, l'avidité ou l'aversion, le désir que nous vivons et la chaleur de l'énergie que nous mettons en œuvre dans nos actes. L'énergie de notre volonté provient du fond de notre cerveau ; nous sommes dopés par notre volonté instinctive-émotionnelle.

La tendance à l'action émotionnelle immédiate est la plus véhémente. Que se passe-t-il quand des buts surgissent ? Comme le disent Lewis et Todd : nos pulsions émotionnelles nous obligent à les satisfaire immédiatement. Des états émotionnels positifs comme l'intérêt, l'attraction et l'excitation propulsent notre action tout autant que la peur et la colère. Si le but peut être atteint tout de suite, l'action prend son cours et les émotions qui l'ont dirigée disparaissent aussitôt, souvent même avant que nous nous rendions compte qu'elles étaient présentes. Nous chassons le moustique, appelons un ami, ramassons un objet intéressant, ou ignorons l'image déplaisante de la page trois du journal.¹⁸⁰

Les émotions sont les centrales de la décision, parce qu'une fois qu'elles se mobilisent, leurs décisions dépassent et subordonnent les autres décisions. Comme le dit Frijda, les émotions ont la *priorité de contrôle* sur le comportement.¹⁸¹ On peut préciser que ce sont les décisions les plus émotionnelles qui passent avant les moins émotionnelles. Y a-t-il un critère plus clair pour savoir si quelqu'un veut ou ne veut pas que le plaisir intense ou la douleur intense immédiatement ressentis ? Il n'y en a pas. Le plaisir dit « oui » et la douleur dit « non » dans l'immédiat. Avec une priorité quasi-absolue, la

¹⁸⁰ Lewis et Todd (2005)

¹⁸¹ Frijda (1986)

douleur nous mobilise à nous éloigner de la source douloureuse et le plaisir à nous approcher de la source de plaisir. Les émotions emportent dans la foulée les intentions ; leurs vagues submergent toutes autres résolutions, comme si ces dernières n'étaient que des jouets. Les réactions émotionnelles montrent bien qui est souverain, qui décide au fond, et que c'est sérieux. Alors que dans un processus de prise de décision sans pression émotionnelle, l'ego aurait tranquillement pu décider autrement, en choisissant une option ou une autre ; les décisions émotionnelles se montrent intransigeantes dans leurs choix. Les volontés instinctives-émotionnelles sont les volontés les plus décidées, les plus déterminées, les plus fortes. Non seulement elles ont la priorité de contrôle, mais, de plus, les affaires desquelles elles s'occupent sont les plus importantes : la survie et le bien-être (fuir en situation de danger dans la peur, nous approcher de ceux que nous apprécions dans la joie et dans l'affection, etc.)

C'est évidemment dans la volonté instinctive-émotionnelle que nous trouvons la passion, la véritable passion, que nous pouvons définir comme suit avec Frijda : « Passion : j'entends par ce mot une motivation à poursuivre un but émotionnel, soit en pensée, soit en action, avec une préséance sur d'autres préoccupations possibles. Elle domine la pensée, elle vole l'attention aux autres devoirs ou buts ; du moins, elle tend à le faire. Elle exige la priorité dans la distribution des ressources attentionnelles et l'exécution des actions. »¹⁸²

Comment l'émotion vole l'attention – encore serait-il plus juste de dire qu'elle la *veut* –, comment elle oriente les processus cognitifs et puis le cours d'action à suivre, c'est une chose en général bien expliquée aujourd'hui. Au niveau neuronal correspond à la manifestation des pulsions et des émotions une activation automatique des neurones modulateurs localisés dans les structures profondes du cerveau, notamment dans le tronc cérébral. A partir de là, ces neurones arrosent des vastes régions du cerveau avec de la dopamine, de la noradrénaline, de la sérotonine ou de l'acétylcholine et affectent ainsi de nombreux processus cognitifs. Damasio décrit cette dynamique comme suit : « Des changements dans les quantités délivrées de l'un ou de l'autre de ces neurotransmetteurs, ou même des changements dans l'équilibre relatif de ces derniers en un site cérébral particulier, peuvent influencer rapidement et profondément l'activité corticale et donner naissance à des états mentaux du type de la dépression ou de l'exaltation ou même de l'excitation maniaque. Les processus de pensée peuvent se ralentir ou s'accélérer ; les images de rappel peuvent affluer ou au contraire disparaître ; les nouvelles combinaisons d'images peuvent être multipliées ou s'interrompre. Par suite, la capacité de se concentrer sur un contenu mental particulier peut énormément varier. »¹⁸³

Dans son chapitre sur le primat de la volonté dans la conscience de soi, Schopenhauer illustre bien comment la volonté (sous-entendue la volonté instinctive-émotionnelle) influence les capacités cognitives, tantôt en les perturbant, tantôt en les augmentant. D'une part le zèle, duquel on dit qu'il est aveugle, nous rend incapables de prendre en compte les arguments contraires, la joie nous rend irréfléchis et téméraires et la peur nous empêche de voir les secours qui sont encore présents. D'autre part, un désir ardent ou une urgence peuvent augmenter les capacités intellectuelles à un point que nous ne les aurions pas cru capables. La mémoire, dit-il, est de même augmentée par

¹⁸² Frijda, in Colletta et Tcherkassof (Dirs.) (2003 : 15)

¹⁸³ Damasio (1995 : 161)

la pulsion de la volonté ; même si elle est faible par ailleurs, elle préserve complètement ce qui compte pour la passion dominante.¹⁸⁴

Aujourd'hui, de nombreuses recherches empiriques confirment ces intuitions et permettent de conclure que la cognition et l'attention sont guidées par l'émotion. Lewis et Todd font passer en revue plusieurs résultats empiriques : les émotions permettent de se rappeler d'événements pertinents émotionnellement et de les reconnaître ; l'émotion influence le style de traitement d'information et l'organisation de la pensée, en orientant l'attention sur des formes sémantiques auxquelles elle est associée ; les émotions tristes et heureuses affectent le style et le contenu de l'attention de façon différentielle ; l'anxiété restreint l'attention sur des thèmes et percepts spécifiques ; l'émotion biaise les jugements, en donnant une signification à des causes pertinentes affectivement ; des conjonctures critiques dans les plans sont marquées par l'émotion ; l'intérêt est nécessaire rien que pour qu'un apprentissage puisse avoir lieu.¹⁸⁵ Comme le disait Ribot : « C'est parce que la proie, le spectacle, l'idée de la victime, le problème à résoudre produisent chez l'animal, l'enfant, l'assassin, le mathématicien, une émotion intense et suffisamment durable qu'ils sont attentifs. Otez l'émotion, tout disparaît. Tant qu'elle dure, l'attention dure. »¹⁸⁶ Tant qu'il y a de l'émotion, il y a de la volonté, serait la formule synthétique.

En effet, on ne comprendrait rien au fonctionnement cognitif, si on ne prenait pas en compte les émotions. Car les émotions sont les évaluateurs ultimes de l'organisme, la dernière instance de jugement de ce qui convient ou non. Vouloir ou ne pas vouloir de quelque chose : ce sont les émotions, et dans la conscience de soi les sentiments correspondants, qui en font l'évaluation la plus intime. A cet égard, il n'est donc pas étonnant que les études de l'influence de l'émotion sur la cognition ont tôt montré que les états affectifs momentanés peuvent influencer profondément toutes sortes de jugements, en débordant même le cadre vers des objets qui n'ont rien à voir avec les déclencheurs de l'affect.

Keltner, Haidt et Shiota passent en revue une série de résultats empiriques. L'affect momentané influence les jugements portant sur la satisfaction générale dans la vie, la satisfaction politique, la satisfaction maritale, ainsi que des jugements punitifs, le sens de la justice même, et les perceptions de risque et d'incertitude. Ces études ont documenté de façon convaincante que des émotions spécifiques évanescentes peuvent guider les processus cognitifs à un degré substantiel. Les comptes-rendus évolutionnistes permettent d'interpréter ces résultats et de pousser plus loin la théorie, en soutenant que de nombreuses émotions agissent en tant qu'intuitions socio-morales. Des expériences rapides et automatiques d'émotions spécifiques, trempées d'énergie motivationnelle, procurent des sensations dans le ventre à propos de ce qu'on trouve juste ou non, à propos de la vertu, de la propre position sociale, de la punition ; tout cela sans passer par un calcul élaboré au niveau conscient.¹⁸⁷

Il s'ensuit que nous jugeons les choses telles qu'elles nous émeuvent. Comme le dit depuis longtemps la phrase bien connue d'Épictète : « Ce qui trouble les hommes, ce

¹⁸⁴ Schopenhauer (1844 : 278-285)

¹⁸⁵ Lewis et Todd (2005)

¹⁸⁶ Ribot (1900 : 107-109)

¹⁸⁷ Keltner, Haidt et Shiota (2006)

ne sont pas les choses, mais les jugements qu'ils portent sur ces choses. »¹⁸⁸ Ces jugements sont d'abord ceux de notre volonté émotionnelle. Car si nous apprécions ou déprécions quelque chose, cela tient à nos émotions, nos humeurs, notre tempérament, notre personnalité. C'est cela le sens profond de l'idée que nous voyons les choses telles que nous *voulons* les voir, c'est-à-dire : telles que les émotions au fond de nous veulent les voir. Plusieurs recherches de Keltner avec plusieurs collaborateurs, revues par Keltner, Haidt et Shiota, montrent comment la perception des événements ne tient pas tant à ces événements eux-mêmes, mais précisément à la couleur affective que nous leur donnons. Par exemple les individus anxieux perçoivent davantage de menaces et de risques que les individus colériques ou joyeux dans les mêmes situations.¹⁸⁹

La volition mobilisée par l'émotion prend son cours. Les expériences et les expressions émotionnelles caractéristiques d'un individu finissent par façonner son environnement. Elles provoquent des réponses consistantes chez les autres, en ouvrant ou en fermant plusieurs sortes d'opportunités pour lui. Par exemple des gens à forte expressivité émotionnelle positive provoquent davantage d'évaluations positives chez les autres, avec des implications hautement pertinentes en termes d'aptitude pour le succès social et matériel. Des émotions dites conscientes de soi, comme par exemple l'embarras, ont une fonction d'apaisement. Elles provoquent le pardon suite à des transgressions sociales et favorisent l'adhérence aux normes et à la morale du groupe. Plusieurs résultats montrent que des déficits dans ces émotions sont liés à des échecs d'adhésion aux normes sociales et morales. On trouve par exemple que des jeunes délinquants ont moins tendance à se montrer embarrassés dans un contexte d'échec que les autres. Des patients avec une lésion du cortex orbitofrontal, enclins au comportement antisocial, sont peu embarrassés quand ils taquent quelqu'un d'une façon inappropriée. Des recherches de Blair ont montré que des sociopathes homicides ont peu de réaction somatique face aux comportements d'apaisement des autres. Ils échouent à détecter les tentatives des autres qui permettent de court-circuiter des interactions agressives et n'y répondent pas.¹⁹⁰

C'est finalement la vie entière d'un individu qui peut être dirigée par sa disposition émotionnelle et les tendances à l'action correspondantes. Une étude longitudinale de Casper, Elder et Bem a montré que la tendance à exprimer la colère de façon incontrôlée dans la prime enfance prédisait un trait plus large d'humeur maussade, qui allait se révéler très stable tout au long de la vie. Cette tendance expressive de l'enfance allait prédire plusieurs effets ultérieurs, incluant une moindre réussite scolaire, un statut professionnel plus bas, un rang militaire plus bas et un parcours professionnel erratique, ainsi que le divorce. Ces études documentent un schéma en spirale, où les dispositions émotionnelles initiales d'un individu provoquent des réactions de son environnement social qui les renforcent, et ainsi de suite, jusqu'à provoquer toute une série de conséquences dans la vie, comme par un effet de boule de neige. Les hypothèses sur les fonctions sociales d'une émotion nous permettent de prédire quelles conséquences dans la vie peuvent être associées avec peu ou beaucoup d'expérience de cette émotion.¹⁹¹ – Ces expériences montrent à nouveau que la volonté est un potentiel aveugle, qui, dans son insatiabilité, peut entraîner l'individu

¹⁸⁸ Marc Aurèle (1992 : 185)

¹⁸⁹ Keltner, Haidt et Shiota (2006)

¹⁹⁰ Keltner, Haidt et Shiota (2006)

¹⁹¹ Keltner, Haidt et Shiota (2006)

dans des cercles vertueux ou vicieux qu'il ne prévoit pas. Heureusement donc que les déclencheurs des émotions sont variables et que, dans une certaine mesure au moins, d'autres dispositions émotionnelles peuvent être motivées pour provoquer d'autres chaînes causales.

Face à toutes ces déterminations émotionnelles de l'action, on se dit qu'il est des fois utile de dominer ses émotions. – Réguler, réguler, réguler, sonne le réveil du raisonnement. – En régulant donc, certains vont peut-être croire que travailler ainsi de façon intentionnelle contre une émotion serait complètement autre chose qu'agir émotionnellement. Mais ce n'est pas autre chose *au fond*. Dominer une pulsion n'est pas quelque chose de purement rationnel et détaché de l'émotion. Non seulement parce que l'émotion est le point de départ, mais plus encore parce qu'on reste dans le registre de la pulsion. Avec le concours du raisonnement, on remplace une pulsion *par une autre*. Le fonctionnement émotionnel de la volition n'est en rien aboli quand nous surmontons intentionnellement une pulsion émotionnelle : il réapparaît juste sous une autre forme. C'est un effort qui peut très bien réussir. Prenons tout de même note de la maxime suivante de Rochefoucauld, qui nous provient du fond de la salle : « Si nous résistons à nos passions, c'est plus par leur faiblesse que par notre force. »¹⁹²

Ce fonctionnement volitif, qui une fois se confond entièrement avec l'émotion instantanée et une autre fois la contrecarre avec une pulsion contraire, n'est pas sans rappeler la peinture que Rochefoucauld a faite de l'amour-propre. C'est un même fonctionnement, qui se cramponne à la vie, par un amour-propre naturel justement, pour lequel tous les moyens sont bons pour satisfaire ses besoins, et dont on risque de méconnaître l'unité quand on voit la diversité et la richesse de ses pulsions mais non pas le but. « Il est tous les contraires. Il est impérieux et obéissant, sincère et dissimulé, miséricordieux et cruel, timide et audacieux. Il a de différentes inclinations selon la diversité des tempéraments qui le tournent, et le dévouent tantôt à la gloire, tantôt aux richesses, et tantôt aux plaisirs ; il en change selon le changement de nos âges, de nos fortunes et de nos expériences ; mais il lui est indifférent d'en avoir plusieurs ou de n'en avoir qu'une, parce qu'il se partage en plusieurs et se ramasse en une quand il le faut, et comme il lui plaît. »¹⁹³

Quand nous dominons intentionnellement une émotion, que faisons-nous ? Nous utilisons la même volonté en faisant surgir une de ses pulsions émotionnelles contraires. Nous pensons à la récompense future, si l'émotion actuelle est négative, ou à la punition future, si l'émotion actuelle est positive. C'est comme un jeu avec les émotions. En termes neuropsychologiques, Damasio décrit le phénomène comme suit : « La perspective, dans l'immédiat, n'est pas agréable, mais la représentation d'un avantage dans l'avenir détermine la manifestation d'un marqueur somatique positif, qui contrecarre la tendance à repousser l'option à conséquence immédiate pénible. Ce marqueur somatique, dont l'apparition est déclenchée par l'image d'une perspective d'avenir heureuse, constitue certainement la base neurobiologique qui permet d'endurer la phase préalable pénible. Comment autrement accepterions-nous de subir une intervention chirurgicale, de faire du jogging, de suivre des études à l'université

¹⁹² Rochefoucauld (1678 : 55)

¹⁹³ Rochefoucauld (1678 : 92). Si on devait me demander, ce fameux texte sur l'amour-propre, qui ne fait que deux pages en format poche, devrait figurer dans les programmes d'enseignement de la psychologie dès la première année.

ou à la faculté de médecine ? On pourrait répondre : par la simple volonté (intentionnelle en nos termes). Soit, mais comment expliquer cette volonté ? Celle-ci s'appuie sur l'appréciation d'un objectif, et cette appréciation ne peut avoir lieu si l'attention n'est pas tournée correctement à la fois vers la conséquence ennuyeuse immédiate et la conséquence heureuse future, à la fois vers la souffrance *présente* et la gratification *future*. Si vous ne prenez pas en considération cette dernière, vous supprimez le moteur qui va donner des ailes à votre volonté. La volonté n'est que l'autre nom de la démarche consistant à choisir en fonction d'un objectif à long terme plutôt qu'en fonction d'un objectif à court terme. »¹⁹⁴

Le coureur que vous voyez passer tous les jours n'est pas en train de se forcer en agissant contre son gré. Il n'agit pas par pure volonté intentionnelle au sens de faire violence à tous ses penchants : il accomplit au contraire un penchant avec effort. Son effort est mobilisé par sa passion – sa volonté émotionnelle, sa fureur de vaincre. Son activité est une nécessité pour lui, une dépendance avantageuse pour sa santé. L'idée de l'effort qui s'oppose à l'émotion résulte d'un défaut d'objet permanent et d'une vision superficielle de la chose. C'est la vision de ceux qui ne voient que l'émotion contre laquelle lutte l'effort, en manquant de voir l'autre émotion, celle qui est derrière l'effort et qui est accomplie *par* l'effort. Une formule qui permet de bien comprendre comment l'émotion et l'intention s'articulent dans l'effort est celle que Bruce Lee utilisait dans *Opération Dragon* : c'est une « complète tension émotionnelle ».¹⁹⁵

Nous avons dans tous ces cas de figure toujours un motif ou un stimulus qui incite à agir. Le sentiment évalue si c'est convenable ou non et respectivement qu'elle direction prendra la volition. Schopenhauer a illustré la motivation en personnifiant d'une part la cognition, qui apporte les motifs, et d'autre part la volonté, qui les reçoit et dont le sentiment décide de l'action. On pourrait presque en faire une pièce de théâtre, figurant la cognition comme serviteur et la volonté comme roi : « Hält der Intellekt dem Willen ein einfaches Anschauliches vor ; so spricht dieser sofort sein >Genehm< oder >Nichtgenehm< darüber aus: und ebenso, wenn der Intellekt mühsam gegrübelt und abgewogen hat, um aus zahlreichen Datis mittelst schwieriger Kombinationen endlich das Resultat herauszubringen, welches dem Interesse des Willens am meisten gemäss scheint; da hat dieser unterdessen müssig geruht und tritt nach erlangtem Resultat herein wie der Sultan in den Diwan, um wieder sein eintöniges >Genehm< oder >Nichtgenehm< auszusprechen, welches zwar dem Grade nach verschieden ausfallen kann, dem Wesen nach stets dasselbe bleibt. »¹⁹⁶

¹⁹⁴ Damasio (1995 : 227-228)

¹⁹⁵ Clip vidéo. Texwolf (2007).

¹⁹⁶ Schopenhauer (1844 : 267). Traduction : L'intellect montre-t-il une simple représentation à la volonté ; aussitôt celle-ci exprime son >convient< ou >ne convient pas<. Il en va de même quand l'intellect a laborieusement réfléchi et pesé, afin de ressortir à partir de données multiples, moyennant des combinaisons difficiles, le résultat qui semble le mieux convenir à l'intérêt de la volonté. Celle-ci s'est oisivement reposée entre-temps. Une fois le résultat obtenu, elle entre comme le sultan dans le divan pour exprimer à nouveau son monotone >convient< ou >ne convient pas<, qui peut certes varier selon le degré, mais qui reste toujours le même selon l'essence.

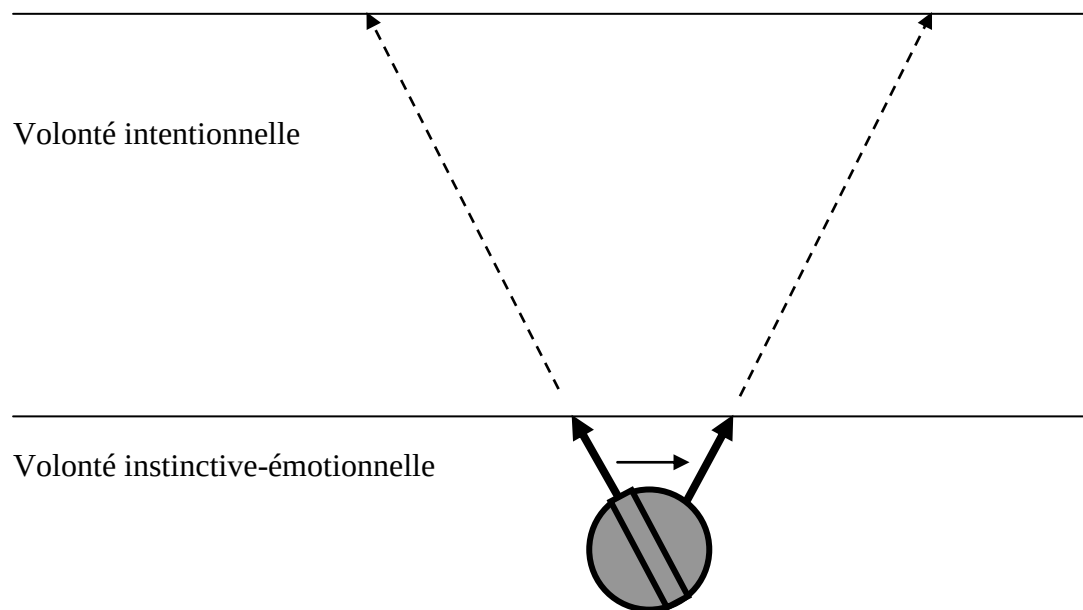


FIGURE II.7. Le primat de la volonté instinctive-émotionnelle dans la volition.

La volonté instinctive-émotionnelle évalue ce qui convient ou non. Elle apparaît comme le pivot de la volition : ce sur quoi repose et tourne la volonté intentionnelle. C'est toujours ce même système quasi-binaire : vouloir ou ne pas vouloir. Pour représenter simplement et mécaniquement le primat de la volonté instinctive-émotionnelle, on peut se l'imaginer comme un bouton que font tourner les stimuli et les motifs en un sens ou l'autre au cours de la volition. La volonté intentionnelle plus sophistiquée prolonge la direction donnée par l'impulsion émotionnelle plus primitive mais plus forte. Vous n'avez qu'à tourner le bouton de l'émotion, comme le suggère la figure ci-dessus, pour que la volonté intentionnelle tourne avec. Vous tournez le bouton émotionnel et le reste va suivre. Dans bien des cas, il n'est sûrement pas abusé de dire que tout change quand l'émotion change.

On comprend souvent mal l'utilité des émotions négatives. Qualifier les émotions négatives, comme la peur, la tristesse ou la honte, de « négatives » en elles-mêmes n'est pas tout à fait juste. Ce sont des symptômes, comme la fièvre est un symptôme. Elles nous apprennent qu'il y a quelque chose de négatif, notamment un événement déclencheur dont on ne veut pas, par exemple quelque chose de dangereux, de déprimant ou d'humiliant, de même que la douleur nous renseigne sur quelque chose qui nous lèse. Ces émotions ont évolué parce qu'elles nous poussent à faire quelque chose pour ôter la source du malheur. Comment s'en rendre compte autrement ? Comme le rapporte Damasio, des individus nés avec l'incapacité de sentir la douleur sont aussi incapables d'acquérir des stratégies comportementales qui leur sont avantageuses.¹⁹⁷ Il faut figurer la chose : mettre la main sur une plaque brûlante ne leur fait pas mal. On s'imagine la suite. En nos termes, c'est une aspiration défensive de la volonté qui ne fonctionne pas chez eux.

¹⁹⁷ Damasio (1995 : 330)

Sans être au courant de ses besoins, auxquels tient sa vie, et des émotions correspondantes, qui l'incitent à réagir de façon appropriée, l'homme rationnel avec sa volonté intentionnelle serait bien désorienté. Nous ne sommes pas tout le temps fortement émus, mais les émotions et les humeurs restent présentes comme évaluateurs de ce qui est bon ou non pour nous. Nous avons souvent besoin du raisonnement pour les ajuster ou pour trouver ce qui les a provoquées. Mais nous avons besoin des émotions elles-mêmes rien que pour sentir quelque chose : que nous voulons ou ne voulons pas, pour orienter notre raisonnement, comme ressentir l'urgence qui nous pousse à agir ou alors le soulagement qui nous dit que c'est bon. Nos émotions orientent subtilement nos décisions rationnelles d'ordre personnel et social, en nous faisant sentir ce que nous voulons ou ne voulons pas quand nous faisons des projets.

La centralité des émotions dans la prise de décision consciente et dans la planification nous est révélée par des recherches neurologiques qui montrent que leur absence empêche carrément les gens de prendre des décisions d'avenir avantageuses. Damasio et ses collaborateurs ont étudié des patients porteurs de lésions du cortex préfrontal. Ces gens sont incapables de prendre des décisions avantageuses, précisément dans leur vie personnelle, professionnelle et sociale. Ils ont beaucoup de mal à faire des projets. Cette déficience de la rationalité n'est pourtant pas liée à une incapacité intellectuelle, comme on aurait pu le penser auparavant, ni à un problème de syntaxe. Car toutes leurs capacités intellectuelles – attention, mémoire, intelligence, raisonnement et langage verbal – sont restées intactes, de même leur motricité. Ce sont leurs émotions qui font défaut. La lésion de laquelle ils sont atteints a provoqué un affaiblissement de la capacité à ressentir des émotions. Ils n'éprouvent que peu de plaisir et de souffrance et parlent de leur vie de façon détachée. Ils ne peuvent pas sentir si une décision qu'ils prennent va être avantageuse ou non pour eux. Comme s'ils ne se sentaient pas concernés. Ils n'arrivent pas à programmer leur activité dans le futur, se perdent de façon obstinée dans des activités inutiles jusqu'à perdre leur autonomie. Damasio a trouvé des cas similaires dans les annales de la neurologie, dont le plus connu est celui de Phineas Gage. Il y a aussi des cas, présentant des lésions dans d'autres sites cérébraux, qui ont la même double déficience de prise de décision et d'émotion. Pour certains, le seul aspect heureux de leur état tragique est d'être complètement incapables de le ressentir. En nos termes, ces patients ne sentent tout simplement pas s'ils veulent bien ou non.¹⁹⁸

Damasio résume *la raison des émotions* comme suit : « C'est comme s'il existait une passion fondant la raison, une pulsion prenant naissance dans la profondeur du cerveau, s'insinuant dans les autres niveaux du système nerveux, et se traduisant finalement par la perception d'une émotion ou par une influence non consciente orientant un processus de prise de décision. La raison, de sa forme pratique à sa forme théorique, se développe probablement sur la base de cette pulsion innée, par un processus ressemblant à l'acquisition d'une compétence supérieure dans la pratique d'un art. »¹⁹⁹ Un peu plus loin il dit : « La douleur et le plaisir sont des ressorts dont l'organisme a besoin pour la mise en œuvre efficace de mécanismes innés ou acquis. Selon toute vraisemblance, ils ont été aussi les ressorts à l'origine de l'élaboration des stratégies de prise de décision dans le domaine social. Lorsque de nombreux individus,

¹⁹⁸ Damasio (1995)

¹⁹⁹ Damasio (1995 : 307-308)

au sein de groupes sociaux, eurent éprouvé les douloureuses conséquences de certains phénomènes naturels, ou sociaux, ou psychologiques, il a été opportun d'élaborer des stratégies culturelles et intellectuelles pour faire face à l'expérience de la douleur et peut-être essayer de la réduire. »²⁰⁰

La priorité de contrôle que les émotions réclament sur le comportement et la grande difficulté de retenir une réaction émotionnelle sont des preuves incontestables que la grande question – vouloir ou ne pas vouloir – se décide au niveau des émotions, que l'impulsion émotionnelle est au cœur de la volition. Le fait que, de plus, nous ne saurions même pas décider rationnellement sans émotions, même avec un raisonnement en lui-même intact, prouve que la volonté *reste* attachée à l'émotion au niveau des décisions les plus rationnelles. La passion impulse la raison, pas l'inverse ; et la passion, c'est la volonté. Les comportements produits davantage rationnellement et presque sans émotion apparaissent comme des conclusions non passionnées à partir de prémisses non passionnées. Quand l'émotion et le sentiment de vouloir correspondant n'y sont presque plus, elles ne sont impulsées que par les restes d'une véritable passion, ou pour le dire à la manière de Saint Augustin : une moitié de volonté traîne derrière. Ce ne sont plus que les étincelles d'un grand feu, insensibles à leur source. Et quand cette passion leur manque, la volonté leur manque aussi. « J'entends le vouloir fortement, entièrement, » disait Saint Augustin « et non pas de tourner de-ci de-là et balloter une volonté à demi blessée dans une lutte où une partie d'elle-même s'élève contre l'autre qui succombe. »²⁰¹

C'est dans ces fonctions de pivot, de priorité de contrôle, d'énergisation et d'influence continue sur les décisions intentionnelles, parfois de façon véhémence, souvent de façon plus subtile jusqu'à inconsciente, mais de façon constamment essentielle à régulation de la survie et du bien-être, qu'il faut situer le *primat de la volonté instinctive-émotionnelle* dans la volition : le primat de l'affectivité et des passions. Ainsi nous pouvons conclure avec Ribot, pour ce qui est des émotions dans la conscience de soi : « Ce sont les sentiments seuls qui mènent l'homme »²⁰² et plus généralement avec Spitz : « Chez l'être vivant et en particulier chez l'homme, l'affectivité, et l'affectivité seule, peut expliquer le comportement et les événements psychologiques. »²⁰³

II.4.3. La volition inconsciente

Nous ne connaissons pas toutes nos volontés. Non seulement notre fonctionnement cognitif et intentionnel est guidé par des décisions émotionnelles plus profondes, qui, tout en devenant conscientes, ne sont pas sous contrôle conscient. De plus, tous ces éléments de notre volition, instinctifs-émotionnels et intentionnels, peuvent se mettre en route sans devenir conscients du tout. La volonté achemine vers la conscience, elle atteint la conscience, mais elle peut s'en passer aussi. Un acte volontaire conscient peut être initié inconsciemment avant que le sujet décide consciemment d'agir. Bon nombre de nos comportements intentionnels deviennent automatiques jusqu'à ne plus être conscients. Des motivations, même complexes, peuvent être générées inconsciemment et se dérouler complètement en dehors de la conscience. Finalement,

²⁰⁰ Damasio (1995 : 328)

²⁰¹ Saint Augustin (1996 : 49)

²⁰² Ribot (1900 : 12)

²⁰³ Spitz (1965 : 65)

les émotions peuvent orienter le comportement inconsciemment, en nous faisant agir sans être senties. – Ce n'est peut-être pas la première chose à laquelle on pense, mais ce fonctionnement inconscient a ses avantages.

Rappelons d'abord que la volonté n'est pas quelque chose *de* conscient, mais quelque chose qui *devient* conscient. Notre volonté est quelque chose d'inconscient que nous découvrons. Ontogénétiquement et phylogénétiquement, la volonté inconsciente précède la volonté consciente. Les émotions précèdent les sentiments conscients et les intentions les intentions conscientes. Nous devenons conscients de la volonté de notre corps, en percevant son activité instinctive-émotionnelle. De plus, nous l'utilisons consciemment en agissant intentionnellement. Enfin, c'est l'impression que nous avons... Car il n'est même pas sûr que cet usage conscient de la volonté soit causé par la conscience elle-même, c'est-à-dire que notre conscience, tout en faisant partie du corps, ait vraiment un rôle déclencheur dans la volition intentionnelle. Il se peut qu'elle aussi ne fasse qu'accompagner le processus corporel, comme dans le cas des actions instinctives-émotionnelles.

Avec Custers et Aarts nous pouvons faire le point sur les connaissances actuelles. Dans un article récent, intitulé « la volonté inconsciente », ils disent : « In fact, we only know that we can become consciously aware of the decisions that we make and the goals we pursue without having a proper empirical test telling us how consciousness itself exactly influences our behavior. »²⁰⁴ Tout ce que nous savons aujourd'hui, c'est que nous pouvons devenir conscients de notre volonté. Nous ne savons pas encore si nos décisions intentionnelles conscientes causent vraiment nos comportements, ou si elles aussi ne sont que la perception d'une décision prise inconsciemment par le corps, un commentaire conscient de l'activité neuronale et du mouvement.

Comme le propose Wegner, en parlant de la volonté intentionnelle, il faut faire la distinction entre volonté *empirique* et volonté *phénoménale*. La volonté empirique est la volition effective, la causalité mesurée objectivement entre les pensées d'une personne et son comportement, y compris son activité neuronale. La volonté phénoménale, par contre, est le sentiment de volonté du sujet, son expérience subjective de volonté consciente. La volition effective et le sentiment de volonté peuvent ne pas correspondre. La volition peut précéder sa conscience, elle peut être automatique et dépourvue de conscience, tandis que le sentiment conscient de volonté peut être illusoire, par exemple quand il surgit par rapport à des effets qu'on n'a pas causés ou en décalage par rapport à ceux qu'on a causés.²⁰⁵

Il y a plus de vingt-cinq ans, une expérience remarquable de Libet et collaborateurs a prouvé qu'un acte volontaire conscient peut être initié inconsciemment. La décision consciente d'agir précède certes le mouvement du corps, mais elle ne surgit qu'après l'initiation motrice au niveau neuronal. C'est au moins le cas pour des actes simples qu'un sujet prévoit d'accomplir. On trouve que sa volonté décide inconsciemment à quel moment il va les accomplir.

²⁰⁴ Custers et Aarts (2010 : 50). Traduction : En fait, nous savons seulement que nous pouvons devenir conscients des décisions que nous prenons et des buts que nous poursuivons, sans disposer d'un test empirique qui nous dit comment la conscience elle-même influence exactement notre comportement.

²⁰⁵ Wegner (2002)

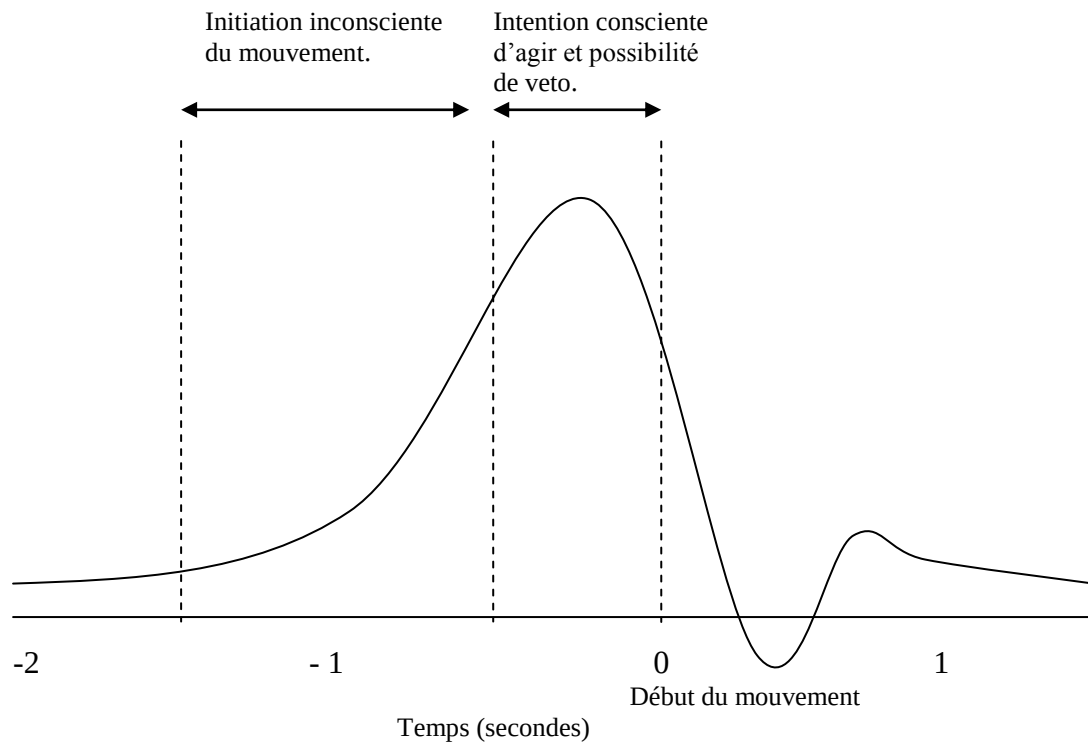


FIGURE II.8. L'initiation inconsciente d'un acte volontaire conscient. Le potentiel de préparation (Bereitschaftspotential).

Dans cette expérience classique, on demande à un sujet de décider librement quand il va appuyer sur une touche. Il suit l'aiguille d'une montre et rapporte à quel moment il a ressenti l'intention consciente d'agir juste avant d'appuyer. Simultanément, des électrodes enregistrent l'activité corticale impliquée dans la préparation de son mouvement. L'électroencéphalographie mesure le *Bereitschaftspotential* ou *readiness potential*, qu'on peut traduire par « potentiel de préparation ». C'est un potentiel cortical localisé dans les aires préfrontales motrices. Il correspond à l'initiation d'un acte intentionnel. L'expérience de Libet et collaborateurs montre qu'il précède la décision consciente d'agir de 350 ms ou plus. La décision consciente arrive tout juste à l'heure : 200 ms avant le début du mouvement. Le potentiel de préparation, par contre, précède le mouvement d'une seconde ou plus. Une fois que l'impulsion d'agir est consciente, elle permet toutefois d'annuler l'acte, ce qu'on appelle le veto conscient. La figure II.8 représente la courbe du potentiel de préparation à travers le processus volitif.²⁰⁶

L'expérience de Libet et collaborateurs a évidemment été critiquée : des objections typiques sont le manque de fiabilité des estimations du sujet concernant le moment de son expérience consciente de décision et la possibilité de délibération préalable. Mais elle a aussi été répliquée par plusieurs auteurs. Le phénomène se reproduit systématiquement.²⁰⁷ Les résultats deviennent d'ailleurs de plus en plus spectaculaires. On détecte par exemple une activité cérébrale relative à une action de la main droite

²⁰⁶ Libet et al. (1983), Haggard (2008)

²⁰⁷ Haggard (2008)

ou gauche dans le cortex préfrontal et pariétal jusqu'à dix secondes avant la prise de conscience de cette décision.²⁰⁸ Cependant, la délibération préalable des sujets n'est pas facile à exclure. Ils savent au moins qu'ils vont bouger une main ou l'autre. Il n'empêche qu'il y ait un décalage considérable entre l'initiation de l'acte et son impulsion consciente.

Quand la décision d'agir, initiée inconsciemment, devient consciente, l'acte peut être annulé. Libet voyait dans ce veto conscient une preuve pour le libre-arbitre.²⁰⁹ Or, le veto conscient est lui aussi sous-tendu par une activité neuronale, comme l'ont montré plus récemment Haggard et Brass. Il fait partie de la chaîne causale neuronale. Aux essais de veto correspond une forte activation du cortex insulaire, qui est impliqué dans les émotions. C'est consistant avec une réponse affective aux intentions échouées dans l'impulsion d'un acte. Puis, comme le dit Haggard, le veto conscient pourrait aussi être la conséquence d'une activité cérébrale qui le précède.²¹⁰

Tandis que l'impulsion consciente d'agir peut être en retard sur l'initiation motrice de l'acte, l'effort qu'on ressent pendant qu'on agit précède l'information qui provient des muscles, comme l'ont montré Lafargue et collaborateurs. Il s'agit du sentiment de l'effort en général : pas seulement l'effort intense, mais toute sensation musculaire que nous sentons quand nous agissons intentionnellement ; ce sentiment d'effort qui fait en sorte que nous nous sentons auteurs de nos actes.

Lorsque nous faisons un mouvement intentionnel, comme par exemple prendre un bol de sel, le cortex préfrontal s'active en premier. L'aire motrice supplémentaire envoie les instructions à l'aire motrice primaire (avec le potentiel de préparation). Elle envoie en plus une copie de ces instructions au cortex pariétal. Celui-ci les utilise pour anticiper les conséquences sensorielles de l'effort. C'est l'activité des neurones à l'intérieur de ce circuit, passant par l'aire motrice supplémentaire et le cortex pariétal, qui engendre l'expérience consciente de l'effort. Au début du mouvement, cette sensation fusionne avec le retour afférent des contractions musculaires. Nous ressentons alors pleinement l'effort moteur. L'anticipation neuronale de l'effort, qui apparaît comme une simulation, suffit pour le ressentir. Des personnes paralysées, dépourvues de proprioception et de sens du toucher, l'ont aussi. Le sens de l'effort est interne et indépendant du toucher et de la proprioception.²¹¹ Comme le dit Frith, nous sommes conscients de sensations de mouvement prédites plutôt qu'actuelles. Nous sommes d'ailleurs surpris quand les sensations actuelles, qui les rejoignent, ne leur correspondent pas, comme lorsque nous soulevons un objet qui est beaucoup plus léger que nous l'avons cru.²¹²

Le sentiment d'agentivité, qui nous fait sentir comme auteurs de nos actes, apparaît comme une reconstitution de notre activité neuronale et musculaire.²¹³ Notre volonté phénoménale, le ressenti de l'intention préalable et de l'intention en action, est une traduction consciente qui n'est pas forcément conforme à notre volonté empirique, le processus volitif corporel effectif. Selon Wegner, la volonté consciente est une

²⁰⁸ Soon et al. (2008)

²⁰⁹ Libet (1999)

²¹⁰ Haggard (2008)

²¹¹ Lafargue et al. (2003), Lafargue (2009)

²¹² Frith (2002)

²¹³ Haggard (2008) propose un schéma synthétique.

illusion. Mais c'est une illusion utile, dit-il, parce qu'elle nous donne l'impression d'être les auteurs de nos actes quand cela nous arrange.²¹⁴

Nous avons fait figurer en grand la courbe du potentiel de préparation de Libet, représentant l'initiation inconsciente de l'acte qui précède la prise de décision consciente (p. 133). Ce n'est pas pour conclure que les décisions conscientes ne seraient toujours que le commentaire d'un fonctionnement inconscient. C'est justement ce que nous ne savons pas encore. Ce que montrent ces expériences, c'est que la volonté est tout le temps corporelle, dont neuronale. Au-delà de l'expérience de Libet, la courbe de l'initiation inconsciente de l'acte de volonté conscient devrait ici nous servir d'aperçu représentatif de l'évolution de la volonté en général : ce potentiel corporel inconscient qui ne devient conscient que tardivement dans l'évolution des espèces. Le temps de conscience en haut de la courbe apparaît comme la pointe émergée de l'iceberg.

Le fonctionnement inconscient de notre volonté ne nous empêche d'ailleurs pas de nous sentir auteurs de nos actes egovolontaires. Cela fonctionne dès que nous voulons consciemment. Je ne conclus pas comme Wegner que la volonté consciente serait toujours illusoire, seulement parce qu'elle peut l'être. Quand elle l'est, par contre, il ne faut pas s'étonner : car elle est inconsciente en elle-même. Ce n'est que la cognition qui la rend consciente. La volonté consciemment contrôlée, au moins telle que nous en faisons l'expérience, est un privilège duquel nous jouissons. Mais nous n'en avons pas besoin tout le temps.

L'action de la volonté intentionnelle redevient déjà inconsciente dans l'*automatisme*. C'est plus précisément le fonctionnement autovolontaire de la volonté consciente intentionnelle, automatisé au point de redevenir inconscient. Cela rejoint ce que James a appelé l'*idéomotricité* : l'acte est déclenché immédiatement par une perception ou une idée ; il la suit sans réflexion jusqu'à la suivre sans conscience.²¹⁵ Il faut le dire : c'est une chose souvent pratique. Ceci pour cause, car les capacités d'effort de la volonté ont des limites.

Bargh et Chartrand rapportent plusieurs expériences de Baumeister et collaborateurs qui montrent que se contrôler dans une activité entrave sérieusement la capacité à se contrôler dans une autre après, bien que cette dernière relève d'un domaine tout à fait différent. Des efforts comme ne pas manger le chocolat disponible et manger des radis à la place, essayer de ne pas penser à des ours blancs ou rien qu'avoir à choisir entre deux options rendent difficile la persistance dans les tentatives de résoudre des énigmes irrésolubles après. Supprimer ses réactions émotionnelles en regardant un film rend difficile la résolution consécutive d'anagrammes pourtant résolubles. Essayer de ne pas penser à des ours blancs rend également difficile la suppression de réactions d'amusement en regardant un film d'humour après.²¹⁶ – Nos ressources mentales sont limitées et nous ne pouvons pas faire des efforts conscients tout le temps, surtout si aucune émotion ne nous donne envie de les faire, de même qu'après un effort physique intense, nous avons besoin de nous reposer.

²¹⁴ Wegner (2002)

²¹⁵ James (1952)

²¹⁶ Bargh et Chartrand (1999)

Bargh et Chartrand nous éclairent par la suite sur l'incroyable automaticité de notre vie quotidienne, qui rend finalement inconscientes bon nombre de nos volitions. Ce n'est pas sans lien avec l'incroyable légèreté. Notre vie quotidienne se déroule en grande partie de façon automatique, ce qui a l'avantage que nous n'avons pas besoin de faire des efforts tout le temps. La vie devient plus légère quand tout va automatiquement. Aucun apprentissage ne serait possible si on ne commençait pas par faire automatiquement ce qu'on a déjà appris, jusqu'à le faire inconsciemment, afin de libérer de l'énergie pour se concentrer sur autre chose, ce qui est le cas de nos habitudes et activités routinières, d'abord conscientes puis devenues automatiques et inconscientes : conduire une voiture, écrire sur un clavier, jouer du violon, etc. C'est le mode autopilote – autovolontaire – de notre volition. Aussi quand nous programmons notre activité, une fois que nous avons mis une idée dans notre tête, nous n'avons plus besoin d'y penser tout le temps pour accomplir l'acte au bon moment. Comme le disent Bargh et Chartrand, des motivations stables au cours du temps s'activent fréquemment, en poursuivant les mêmes buts dans les mêmes situations, de sorte qu'on n'a plus besoin de les sélectionner consciemment à chaque fois : la situation les déclenche directement. Dans tous ces cas, les buts étaient conscients au départ, mais n'ont plus besoin de l'être après.²¹⁷ La volonté replonge dans son inconscience originaire.

La poursuite de buts peut aussi s'activer de façon automatique sans jamais avoir été consciente. Ce sont les *motivations complètement inconscientes*, mises en évidence aujourd'hui par de nombreuses études expérimentales, pionnées par Bargh et ses collaborateurs depuis les années '90. La poursuite inconsciente de buts produit les mêmes effets que leur poursuite consciente, y compris la persévérance tant que le but n'est pas atteint. La poursuite consciente de buts semble donc bien faire usage de structures motivationnelles préexistantes. Le but inconscient opère sur n'importe quelles informations qui apparaissent par la suite dans la situation expérimentale, de même que nos gènes nous ont programmés pour être capables de nous adapter à toutes sortes de conditions locales. C'est en quelque sorte la flexibilité de l'inconscient. Aussi des motivations impliquant davantage d'effort peuvent être activées inconsciemment et prendre leur cours comme les autres. – Nos comportements sont déterminés à la fois par notre intériorité, notre volonté, et par notre environnement. Les recherches sur la motivation inconsciente nous montrent ce qu'est vraiment ce double déterminisme.

Il vous est sûrement déjà arrivé de changer d'humeur sans savoir pourquoi et de vous engager consécutivement dans une activité, sociale ou autre, sans savoir pourquoi non plus. Ou alors vous n'avez rien remarqué du tout. De nombreux comportements sociaux sont facilement déclenchés de façon inconsciente par des stimuli ou des motifs environnants. Bargh, Chen et Burrows demandaient à des étudiants de passer des tests de construction des phrases. L'expérimentateur ne se montrait pas très poli et ignorait souvent les sujets. Les sujets amorcés par des mots évoquant l'idée d'impolitesse interrompaient l'expérimentateur plus rapidement et plus fréquemment que les participants amorcés par l'idée de politesse. Dans un questionnaire consécutif, les uns ne trouvaient l'expérimentateur pourtant pas plus impoli que les autres et ils n'identifiaient pas le lien entre l'amorçage et leur comportement. Dans une expérience du même type, les sujets amorcés par l'idée de vieillissement, à travers des mots

²¹⁷ Bargh et Chartrand (1999)

comme ridé, gris, retiré, sage, âgé, quittaient la salle après l'expérience en marchant plus lentement que les autres. L'expérimentateur les débriefait alors. Aucun d'entre eux ne croyait que ces mots avaient eu un impact sur son comportement. La pensée à des personnes âgées était pourtant suffisante pour qu'ils en adoptent le comportement.²¹⁸

Wegner nous informe que les résultats de cette expérience se répliquent en général très bien. Il évoque aussi d'autres expériences du même genre, entre autres de Bargh et collaborateurs, qui ne sont pas moins intrigantes. Par exemple quand on demande à des sujets de penser à des professeurs et qu'on leur pose ensuite une série de questions tirées d'un jeu de Trivial Pursuit, ils répondent correctement à plus de questions que quand on leur demande au préalable de penser à des hooligans, dont le stéréotype est d'être moins intelligent. Penser à la vieillesse peut en plus provoquer des pertes de mémoire. Quand on amorce les gens avec l'idée d'aide, ils sont plus enclins à ramasser des objets pour l'expérimentateur. Wegner considère que ces actions idéomotrices peuvent se produire précisément par les mêmes processus qui créent les actions volontaires conscientes, mais d'une manière à ce que l'inférence habituelle du sujet, qui lie la pensée à l'action dans une unité causale, est encombrée.²¹⁹

Motiver les gens sans qu'ils s'en rendent compte est un bon moyen de les manipuler. Les comportements que les marchands vous extorquent par la technique du pied-dans-la-porte sont des motivations au moins partiellement inconscientes, comme il arrive que vous ignorez pourquoi vous acceptez. On vous demande d'abord le petit doigt, ce qui fraye le chemin pour vous demander tout le bras après. Votre volonté dit « oui » une fois et persévère ensuite, ce qu'elle n'aurait pas fait si la première demande avait été plus coûteuse. Les expériences princes de Freedman et Fraser sont bien connues. Des ménagères acceptent en grand nombre de recevoir des enquêteurs chez elles, qui vont finir par fouiller toute la maison, si on les amène préalablement à répondre à quelques questions au téléphone, alors qu'elles ne sont que peu nombreuses à accepter de recevoir l'équipe d'enquêteurs quand on le leur propose directement. Des ménagères acceptent aussi en grand nombre à ce qu'on mette un panneau inesthétique et encombrant dans leur jardin, incitant les automobilistes à la prudence, mais seulement quand on leur demande d'abord de mettre un petit autocollant sur leur voiture pour inciter les automobilistes à la prudence.²²⁰ (On se croirait chez les « Desperate Housewives ».)

Le toucher est un signe universel d'appréciation qui fonctionne également très bien comme pied-dans-la-porte, comme le rapportent Joule et Beauvois dans leur petit traité de manipulation. Tant que ce n'est pas agresser, toucher provoque facilement et souvent inconsciemment des comportements d'appréciation, d'affiliation et de sympathie. Les résultats de ce type sont nombreux dans la littérature scientifique. En touchant leurs sujets, des chercheurs ont pu augmenter significativement la probabilité qu'une personne restitue une pièce de monnaie trouvée dans un téléphone public, que des étudiants acceptent de signer une pétition, que des passants veuillent bien participer à une expérience de psychologie, que des clients goûtent et achètent un produit qu'on leur propose et même que des étudiants acceptent de rendre un service

²¹⁸ Bargh, Chen et Burrows (1996)

²¹⁹ Wegner (2002)

²²⁰ Cialdini (1984), Joule et Beauvois (1987)

coûteux comme assurer une permanence téléphonique pour des enfants handicapés.²²¹ Il y a peu de chances que ces sujets aient été conscients des motifs, plus précisément des simples stimuli tactiles de leurs actions.

Un but que quelqu'un se donne par rapport à une personne peut s'autonomiser et se déplacer inconsciemment sur d'autres personnes. Bargh et collaborateurs disent que ce but est « égoïste » : il fait ce qu'il veut. Ils font le parallèle avec les processus inconscients hautement adaptés que la nature a façonnés chez le vivant. Ils se réfèrent notamment au concept du gène égoïste de Dawkins. Comme le gène égoïste, la volonté utilise son organisme pour des fins que celui-ci ignore. Une expérience montre par exemple que le but des sujets d'évaluer un type spécifique de candidat à l'embauche se déplace inconsciemment sur d'autres personnes présentes. Celles-ci se trouvent alors appréciées ou non par les sujets, non pas en raison de leurs propres qualités, mais selon que leur comportement correspond ou non aux critères en fonction desquels les sujets évaluent le candidat. Ces derniers, focalisés sur le candidat, ne devinent pas que leur tâche ait pu influencer leur opinion sur quelqu'un d'autre.²²² Le principe du déplacement inconscient du but n'est pas sans rappeler les comportements de redirection de l'agression chez les animaux, quand ils se défoulent sur quelqu'un d'autre²²³, ce qu'on observe aussi chez les enfants²²⁴, et pas seulement. La volonté fonctionne inconsciemment selon des tendances générales, pour lesquelles la distinction entre un individu et un autre ne semble pas toujours claire.

Les gens n'ont pas conscience des signes subtils de leur environnement qui influencent leur motivation. Les résultats qui le démontrent sont nombreux aujourd'hui. On trouve par exemple aussi que percevoir des mots associés à l'argent (par exemple agent de change), ou inférer un but de gain d'argent à partir de l'action d'une autre personne (par exemple quelqu'un devant une machine à sous), fait travailler plus dur les gens quand de l'argent est en jeu. En entrant dans un bureau, ils deviennent plus compétitifs quand ils voient une serviette en cuir placée sur la table, parlent moins fort quand ils voient l'image d'une librairie sur le mur, et nettoient leur table plus fréquemment quand une vague odeur d'un agent de nettoyage est dans l'air. Tous ces résultats montrent que l'aspiration de la volonté est influencée et contrôlée inconsciemment par des éléments de l'environnement, des traits sociaux qui s'y sont associés, soit à travers la pratique directe, soit à travers des normes sociales, la communication ou les média.²²⁵

Il semble qu'il y ait néanmoins une lueur de conscience, une intuition anticipatoire des influences inconscientes que peuvent exercer des objets environnants apparemment anodins sur la volonté. Car ce n'est sûrement pas pour rien que les gens mettent plutôt telle que telle autre image comme fond d'écran ou comme poster, préfèrent s'entourer d'objets et de souvenirs qui leur inspirent des bonnes résolutions et choisissent automatiquement plutôt tels que tels autres éclairages, endroits où s'asseoir, partenaires d'interaction, etc. – sans vraiment savoir pourquoi. Les recherches évoquées suggèrent que le quotidien peut constamment infiltrer notre motivation de façon inconsciente, même à travers des détails inimaginables comme

²²¹ Joule et Beauvois (1987)

²²² Bargh, Green et Fitzsimons (2008)

²²³ Lorenz (1963)

²²⁴ Montagner (1978)

²²⁵ Custers et Aarts (2010)

motifs. Il semble que d'une part, ces influences soient à l'origine d'un tas de changements d'humeur ou de performance autrement inexpliqués, et que d'autre part, on dispose même en continu d'une façon instinctive et préconsciente de guider la volonté en fonction de telles influences inconscientes – ce qui n'est pas loin de ressembler à un rêve éveillé.

Dans un article bien nommé « la volonté automatisée », Bargh et collaborateurs montrent comment ils ont activé par amorçage des buts de performance intellectuelle et de coopération. Sans avoir conscience de vouloir mieux réussir, les sujets s'y mettent et réussissent mieux dans une tâche intellectuelle quand on les amorce avec des mots comme gagner, aspirer, atteindre, maîtriser. Ils n'identifient pourtant pas la connexion entre cet amorçage et leur performance. Ils sont en général perplexes et surpris quand ils l'apprennent. Quand on amorce un but de coopération, des sujets dans le rôle d'une compagnie de pêche remettent délibérément plus de poissons dans l'eau, afin d'augmenter à nouveau la population, en réduisant ainsi leur propre profit, mais sans savoir pourquoi. Ils le font de la même manière que ceux à qui on a explicitement demandé de le faire, mais aucun lien n'apparaît entre l'amorçage et leur intention de coopérer quand on les questionne après. Ils n'en ont pas conscience.²²⁶

Comme le disent Bargh et Morsella, les processus qui sous-tendent la motivation consciente et inconsciente sont apparemment les mêmes. Car dans ces expériences, on voit aussi les sujets vouloir reprendre la tâche associée au but inconscient quand on les interrompt ; ils veulent l'achever, même quand elle est ennuyante et quand il y a des alternatives plus attrayantes. Ils persistent aussi davantage face à des obstacles que les sujets non-amorcés. Le but inconscient est poursuivi aussi longtemps qu'il n'est pas atteint. Toutes ces caractéristiques, avec lesquels on a pendant longtemps exclusivement décrit la motivation consciente, caractérisent déjà la motivation inconsciente.²²⁷

C'est pourtant tout à fait cohérent, si on prend un peu de recul. Il suffit de reconsidérer l'ingéniosité et la complexité qui caractérise déjà les comportements de poursuite de buts des animaux beaucoup plus simples et beaucoup moins conscients que nous. Les chants des oiseaux mâles par exemple sont à un point adaptés à la fonction d'attraction des femelles, qu'ils sont intenses aussi longtemps que le mâle n'est pas accouplé, mais s'arrêtent dès que la femelle arrive. En même temps, ils servent à repousser les autres mâles.²²⁸ Les animaux poursuivent leurs buts de façon propre et nette, sans avoir à se dire qu'ils vont le faire. Nous faisons de même quand nous sommes en mode autopilote.

Dans des expériences comme celles de Bargh et collaborateurs, les motifs des actions des sujets n'étaient pas inconscients en tant que représentations : ils pouvaient les percevoir. Mais ils ne savaient pas que ces représentations allaient motiver leur comportement et les faire poursuivre des buts sans qu'ils ne s'en rendissent compte. Car il est peu probable que tous ces sujets en aient été conscients et aient tous menti quand on les demandait. Mais pour montrer encore plus décidément que les motivations fonctionnent complètement inconsciemment, on peut prendre en compte en plus les expériences dans lesquelles le motif ou le stimulus déclencheur de la

²²⁶ Bargh et al. (2001)

²²⁷ Bargh et Morsella (2008)

²²⁸ Tinbergen (1953 : 32)

poursuite de buts est subliminal, c'est-à-dire trop bref pour être perçu consciemment. On trouve ainsi des motivations encore plus inconscientes.

L'émotion notamment peut être motivée inconsciemment, subliminalement, et orienter le comportement sans se manifester comme sentiment dans la conscience de soi. Winkielman et collaborateurs ont trouvé que des visages souriants présentés de façon subliminale motivent les gens à consommer davantage de boisson, les amène à vouloir payer plus et à en vouloir davantage, tandis que des visages énervés présentés subliminalement provoquent l'effet inverse. Dans un cas comme dans l'autre, les gens ne rapportent aucun changement dans leur sentiment. L'émotion a inconsciemment mobilisé leur comportement.²²⁹ Custers et Aarts rapportent encore d'autres expériences de ce type.²³⁰

Toutes ces recherches appuient notre argumentation de la volonté conçue comme un potentiel inconscient, même là où son action pourrait être tout à fait éclairée par la conscience. C'est dans ces motivations inconscientes que la différence entre volonté et cognition apparaît dans tout son contraste. Comme le disait Schopenhauer, l'intellect, respectivement la cognition, est différent de volonté au point qu'il peut n'avoir aucune idée de ce que va faire la volonté : il ne l'apprend qu'*a posteriori*. « Ja der Intellekt bleibt von den eigentlichen Entscheidungen und geheimen Beschlüssen des Willens so sehr ausgeschlossen, dass er sie bisweilen wie die eines fremden nur durch Belauschen und Überraschen erfahren kann und ihn auf der Tat seiner Äusserungen ertappen muss, um nur hinter seine wahren Absichten zu kommen. »²³¹ « Er ist zwar ein Vertrauter des Willens, jedoch ein Vertrauter, der nicht alles erfährt. »²³²

« Il s'en faut bien que nous ne connaissions toutes nos volontés », disait Rochefoucauld.²³³ En effet ; car une fois replacés dans les sciences naturelles, surtout dans la biologie de l'évolution, tous ces processus inconscients et sophistiqués de guidage du comportement font sens, comme le notent Bargh et collaborateurs. La motivation inconsciente présente la même flexibilité que les gènes, qui donnent des tendances générales à l'individu, et font de lui un système ouvert, qui s'adapte déjà inconsciemment aux situations. Il est bien de savoir que l'inconscient s'occupe de la boutique quand le propriétaire est absent. Bargh et Morsella disent que l'esprit inconscient est la règle dans la nature, pas l'exception.²³⁴ Leurs propos rejoignent les nôtres : la volonté inconsciente est la règle dans la nature ; une volonté pleinement consciente, c'est plutôt l'exception.

Et encore, quand nous regardons de près cette exception : *la prise de décision consciente* ; que se passe-t-il une fois qu'on s'est décidé, une fois qu'on poursuit un but consciemment ? Est-ce tellement différent de la volition inconsciente ? Comme le

²²⁹ Winkielman et Berridge (2004), Winkielman, Berridge et Wilbarger (2005)

²³⁰ Custers et Aarts (2010)

²³¹ Schopenhauer (1844 : 269). Traduction : Oui l'intellect reste exclu des décisions réelles et des résolutions secrètes de la volonté, au point qu'il ne peut des fois les apprendre que par espionnage et par surprise, comme si elles étaient celles de quelqu'un d'autre, et qu'il doit la prendre sur le fait de ses expressions, juste pour voir derrière ses véritables intentions.

²³² Schopenhauer (1844 : 271). Traduction : Il est certes un confident de la volonté, mais un confident qui n'apprend pas tout.

²³³ Rochefoucauld (1678 : 71)

²³⁴ Bargh et Morsella (2008), Bargh, Gollwitzer et Oettingen (2010).

montre une série de recherches sur la motivation consciente, lorsqu'on se donne un but dans une tâche, on devient en quelque sorte borné. On ne se laisse plus distraire par des informations impertinentes, on tend même vers un optimisme illusoire concernant l'atteinte du but, un optimisme qui peut devenir une illusion de contrôle toute entière, et cela même quand on est dépressif. L'estime de soi est augmentée et la vulnérabilité perçue par rapport à des risques pas toujours contrôlables est diminuée.²³⁵

Une fois qu'on est décidé, on se ferme par rapport aux autres alternatives, jusqu'à les écarter de la conscience. On n'est ouvert aussi longtemps qu'on n'est pas décidé. La décision, une fois prise, est comme un entêtement ; une fermeture au monde, dit Berthoz.²³⁶ Après raisonnement et délibération, la boucle de la conscience se referme et l'acte egovolontaire de l'homme redevient primitif et simple. Il sait ce qu'il veut : son acte ressemble à un réflexe rigide et cette mentalité de décision est également rigide. Comme si on redevenait inconscient après avoir décidé. On a choisi, on ne voit plus rien d'autre que le but : la conscience d'autres trajectoires et d'autres projets possibles s'évapore. Précisons tout de même que c'est un fonctionnement souvent adapté aux circonstances : quand il faut réagir rapidement, faire preuve de ténacité, ne pas se laisser distraire, et ainsi de suite.

Dans son observation de la vie quotidienne, Schopenhauer avait très clairement devant les yeux cet aveuglement de la décision, en regardant les gens qui vivent sans trop se poser de questions. L'affirmation de la volonté, dit-il, est *le vouloir lui-même qui n'est perturbé par aucune cognition*, tel qu'il remplit la vie des gens en général.²³⁷ L'aspect pratique et adapté de ce fonctionnement est d'ailleurs souligné par l'idée qu'« aucune cognition ne les perturbe »...

Maintenant certains vont peut-être se dire qu'il y a aussi des décisions plus créatives, qui seraient « donc » plus conscientes. Or il faut savoir que justement la *créativité* est en grande partie *inconsciente*. Les artistes savent que c'est plus un instinct qu'une intention clairement consciente ; c'est de la volonté instinctive-émotionnelle en nos termes, que ce soit en musique ou en cuisine. C'est un instinct sûr et prompt qui, une fois réveillé, apparaît comme s'il provenait du fond de l'être ; oui, du fond de la nature, tellement il ressemble aux processus de création naturelle, tout en étant loin de les égaler. Si la créativité est si difficile à décrire, c'est parce que ses processus intuitifs échappent à la conscience du créateur. Mais c'est *cette* inconscience qui est fructueuse. La vision du jeu de l'acteur de Stanislavski en dit long : « A conscious objective can be carried out on stage with almost no feeling or will ; but it will be dry, unattractive, lacking in scenic quality and therefore unadaptable to creative purposes. (...) The best creative objective is the unconscious one which immediately, emotionally, takes possession of an actor's feelings, and carries him intuitively along to the basic goal of the play. » L'importance du naturel dans la créativité est soulignée au plus haut point par Stanislavski : « All we can do is to learn how not to interfere with the creativeness of nature. »²³⁸ –

²³⁵ Bargh, Gollwitzer et Oettingen (2010)

²³⁶ Berthoz (2003)

²³⁷ Schopenhauer (1818 : 447-448)

²³⁸ Stanislavski (1995 : 255). Traduction : Un objectif conscient peut être effectué sur scène presque sans sentiment ou volonté ; mais il sera sec, peu attrayant, dépourvu de qualité scénique et donc pas adaptable aux buts créatifs. (...) Le meilleur objectif créatif est l'objectif inconscient qui prend

Le privilège de l'homme, c'est d'être conscient de la volonté qui l'anime. Il peut l'appeler sienne et s'en servir, tout en n'étant pas obligé de tout prendre en charge. Car elle s'occupe heureusement elle-même d'un grand nombre d'activités routinières, du métabolisme le plus élémentaire et nécessaire à toutes sortes d'activités complexes devenues automatiques par apprentissage, en passant par les réflexes et les émotions, essentiels pour la survie et le bien-être.

Dans notre étude du fonctionnement volitif, il apparaît que les gens sont constamment déterminés par leur intériorité et leur environnement ; une intériorité volitive pas nécessairement consciente, accompagnée de peu ou de beaucoup de cognition, et une influence environnementale pas nécessairement consciente non plus. Le temps de la conscience, cet espace transitoire du raisonnement, cette étendue du « je veux » articulé, est court-circuité quand les choses vont vite. Dans ces cas, la volonté se projette tout de suite dans l'action, comme dans tout ce que nous faisons automatiquement. – Quelque soit d'ailleurs le cas de figure, que nos pulsions nous mobilisent consciemment ou non, violemment, par l'explosion momentanée d'une forte émotion, ou alors, comme souvent, plus subtilement, plus « rationnellement », de façon différée, en incorporant des stratégies et des plans raffinés, des détours et des subtilités souvent cachées, même à nous-mêmes, impliquant même une longue marche à travers un marécage de contraintes, le but est toujours le même : la satisfaction.

possession des sentiments d'un acteur, immédiatement, émotionnellement, et l'entraîne intuitivement vers le but principal de la pièce. (...) Tout ce que nous pouvons faire, c'est apprendre comment ne pas interférer avec la créativité de la nature.

II.5. Le volontariat de l'action

II.5.1. La distinction entre volition et fonction

Le *volontariat* d'une action désigne la mesure en laquelle les effets que l'action produit correspondent au désir de l'agent : en quelle mesure ce que nous faisons et atteignons correspond à ce que nous avons voulu faire et atteindre en agissant ainsi. Le lecteur s'attend peut-être déjà depuis un moment à ce que nous abordions cette question, vu que, dès le début de notre excursion, nous avons considéré comme tout à fait volontaire tout ce qu'on appelle traditionnellement involontaire : les processus inconscients, les réflexes, les comportements impulsifs, émotionnels, les automatismes. De plus, nous considérons ces mouvements même comme hypervolontaires : ils sont impulsés le plus directement par la volonté du corps, sans transiter par beaucoup de cognition intermédiaire. C'est parce que la distinction entre volontaire et involontaire ne se situe pas à ce niveau. Elle n'est pas ce qu'on croit d'habitude. Mais avant d'y venir, il va falloir faire une autre distinction, qui est liée à celle-là, mais qui est plus générale encore.

Il faut distinguer la *volition* d'un comportement de sa *fonction*. Car cette dernière peut dépasser son but. Les animaux n'ont souvent pas pour but les différentes fonctions que prennent leurs comportements au niveau collectif ; les êtres humains pas toujours non plus. Par contre, tout ce que fait un organisme par lui-même est impulsé par sa volonté, que ses actions soient des réflexes ou des comportements planifiés. En termes éthologiques, la distinction entre volition et fonction équivaut à celle entre les *causes proximales* et les *causes ultimes* d'un comportement.

Comme le rappelle De Waal, la cause ultime est celle qui a fait en sorte qu'un comportement évolue sur des milliers de générations, tandis que la cause proximale est celle qui déclenche le comportement en situation, c'est-à-dire le stimulus ou le motif déclencheur de l'action de la volonté. De Waal aborde cette distinction en parlant de l'altruisme dans le monde animal, ce qui constitue un bon exemple pour illustrer notre propos. L'« altruisme » n'est pas forcément de l'altruisme. Voyez, comme le note De Waal, l'exemple-type de l'« altruiste », l'abeille qui pique un intrus, est-elle vraiment l'altruiste prototypique ? En nos termes, est-ce cela sa volition ? Elle sacrifie sa vie pour protéger la ruche, certes, mais sa motivation est probablement plutôt agressive que bienveillante. De Waal dit qu'on fait facilement un abus des termes « égoïste » et « altruiste ». Le comportement de l'abeille a une *fonction* altruiste (cause ultime), mais sa motivation, c'est-à-dire sa *volition* (cause proximale), est probablement égoïste tout simplement.²³⁹

Le principe est le même chez nous : bien que nous puissions anticiper les conséquences de nos actes, nous ne nous rendons pas compte de toutes les fonctions qu'elles prennent dans notre vie collective ; et même si nous pouvons nous en rendre compte, ce ne sont pas des choses que nous visons. Cela nous dépasse bien souvent. Par exemple en achetant un certain produit, notre comportement a une fonction pour les études de marché, mais ce n'est pas *pour* leur fournir des données que nous achetons ce produit : nous le faisons pour nos besoins personnels. Les autres fonctions de l'acte peuvent être involontaires.

²³⁹ Waal (2008)

II.5.2. Actes volontaires, involontaires et non-volontaires

Pour savoir si les actes sont volontaires ou non, il ne faut pas prendre comme cadre de référence le cas « idéal » et particulier de l'action consciente planifiée humaine et puis essayer de tout coincer là-dedans et s'étonner à chaque fois qu'un automatisme s'échappe de ce cadre, ce qui se fait quotidiennement. Le volontariat de l'action ne se trouve pas juste dans un type de décision ; il n'est pas juste dans la décision consciente : il est dans toutes les décisions de l'organisme. Si on fait quelque chose involontairement, cela tient aux causes et aux conséquences de l'acte, pas à son mobile, qui est toujours la volonté corporelle.

On trouve déjà une définition pertinente du volontariat de l'action chez Aristote. Aristote avait un don remarquable pour comprendre le monde du vivant. Il théorise l'action volontaire comme suit : « Etant donné que ce qui est fait sous la contrainte ou par ignorance est involontaire, l'acte volontaire semblerait être ce dont le principe réside dans l'agent lui-même connaissant les circonstances particulières au sein desquelles son action se produit. Sans doute, en effet, est-ce à tort qu'on appelle involontaires les actes faits par impulsivité ou par concupiscence. D'abord, à ce compte-là on ne pourrait plus dire qu'un animal agit de son plein gré, ni non plus un enfant. Ensuite, est-ce que nous n'accomplissons jamais volontairement les actes qui sont dus à la concupiscence ou à l'impulsivité, ou bien serait-ce que les bonnes actions sont faites volontairement, et les actions honteuses involontairement ? Une telle assertion n'est-elle pas ridicule, alors qu'une seule et même personne est la cause des unes comme des autres ? »²⁴⁰

Voici donc comment nous considérons les choses. Il y a une gradation du volontaire à l'involontaire. Une action est pleinement *volontaire* quand le but qu'elle atteint correspond au désir sous-jacent. Elle est *semi-volontaire* ou indirectement volontaire quand les effets qu'elle produit ne dérangent pas l'individu, sans pourtant être voulus directement. L'action est par contre *involontaire* quand les effets qu'elle produit ne sont pas voulus, voire contraires au désir de l'individu, typiquement quand il a agi sous la contrainte ou dans l'ignorance. Des actions pleinement volontaires peuvent par contre aussi se dérouler dans l'ignorance. Une action est *non-volontaire* quand le mouvement du corps n'est pas impulsé par lui-même.

L'acte d'un sujet est toujours impulsé par sa volonté. Il va du plus volontaire au plus involontaire, en passant par le semi-volontaire ou volontaire indirect. On fait plusieurs choses quand on agit, mais souvent on ne vise qu'un seul but pour un acte donné. J'appelle *acte volontaire direct* l'acte dont l'impulsion est dirigée vers le but visé. Ce qu'on fait d'autre à travers cet acte est simultanément un acte volontaire *indirect*. Celui-ci comprend beaucoup plus de choses qu'on ne croit : il comprend une partie de ce qu'on fait comme moyen pour atteindre le but, ainsi que les effets secondaires de l'acte desquels on ne se pique pas. Mais l'acte peut aussi provoquer des effets contraires au but visé. Ces derniers peuvent alors le rendre plus ou moins *involontaire*. Ils peuvent tenir à une fausse estimation de la situation, ce qui revient à une méconnaissance du motif ou du but, ou à une fausse estimation des propres capacités en situation, ce qui revient à une méconnaissance de soi. Un acte est aussi involontaire quand il résulte d'une contrainte qui fait en sorte que, dans un sens ou dans un autre,

²⁴⁰ Aristote (1967 : 126-127)

on ne peut plus agir comme on veut. Les fonctions que prend un acte qui ne font pas partie de son but sont semi-volontaires ou involontaires. Finalement, un acte est *non-volontaire* quand on est mu par autre chose que par la propre impulsion, quand le mouvement du sujet n'est plus son propre acte, mais l'effet d'un mouvement extérieur.

Il faut bien se rendre compte de ce que la différence entre volontaire et involontaire n'est pas. La plus grande confusion qu'on pourrait faire concernant la distinction entre actes volontaires et involontaires me semble être d'assimiler cette distinction, par défaut d'objet permanent, à celle entre les actes impulsés par un motif interne, comme une pensée, et les actes impulsés par un motif ou un stimulus externe. Dans les deux cas, c'est la volonté qui agit : le principe d'action qui réside en l'agent lui-même. La seule différence tient au type de motif qui déclenche l'action : une fois il vient de l'intérieur, une autre fois de l'extérieur. Le mobile, la volonté, agit dans les deux cas. Si, par contre on ne saisit pas bien la distinction entre volonté et cognition, entre mobile et motif, on va croire à tort que seulement les actes déclenchés par des pensées internes seraient volontaires. Or, les actes qui sont motivés par des déclencheurs externes ont tout autant leur principe d'action à l'intérieur de l'agent. Car c'est toujours lui qui agit. Il faut garder présent à l'esprit la distinction entre volonté et cognition et se rendre compte aussi qu'on n'a pas toujours le temps de réfléchir avant d'agir.

Si Cendrillon entre chez Tati en ayant l'idée en tête d'acheter des chaussures à 1 €, alors son motif est davantage interne ; si, à l'inverse, Cendrillon se promène comme par hasard chez Tati et que des chaussures à 1 € retiennent tout à coup son attention, alors son motif est davantage externe. Dans les deux cas, Cendrillon veut acheter des chaussures à 1 €. Son acte d'achat est davantage intentionnel dans un cas et davantage instinctif-émotionnel dans l'autre : la volonté par contre est la même.

Si quelqu'un me pousse de derrière et que j'ai le réflexe de lui donner un coup de coude, alors cet acte est volontaire direct par rapport à mon but de me protéger. Si j'arrive à l'immobiliser ainsi, alors la volonté instinctive de mon réflexe a atteint son but de façon efficace. S'il tombe ensuite sur la rue et qu'une voiture le heurte et qu'il se blesse grièvement, alors c'est une conséquence que je n'ai pas voulu provoquer. Cette conséquence est involontaire, tandis que le but d'auto-défense de mon réflexe est tout à fait volontaire.

L'instinctif-émotionnel est aussi volontaire que l'intentionnel. D'autre part, dans un cas comme dans l'autre, les actes peuvent avoir des conséquences non voulues qui les rendent involontaires. On peut par exemple planifier et agir à base de fausses prémisses, en étant désinformé ou malmené sans le savoir, et puis s'étonner qu'on atteigne le contraire de ce qu'on a voulu, tout en ayant agi en pleine conscience. Cet acte intentionnel se révèle alors comme étant involontaire. S'il arrive que des actes impulsifs sont involontaires, c'est parce que notre monde est complexe et que notre volonté, pour agir efficacement, a souvent besoin de s'informer davantage. Mais ce n'est pas toujours le cas. Nous sommes encore capables de sentir les choses et nos instincts peuvent nous guider quand la conscience réflexive ne ferait que se perdre dans la désinformation ou nous empêcherait carrément d'agir. Notre fonctionnement instinctif-émotionnel n'a en lui-même rien d'involontaire : c'est, comme nous l'avons vu, le noyau de la volonté. Mais on ne peut pas toujours compter sur son instinct seul.

Souvent on a besoin de davantage de cognition et de volonté intentionnelle pour mieux agir dans l'intérêt du corps.

Vouloir egovolontairement, suite au déclenchement de la volition par une pensée ou alors vouloir autovolontairement, émotionnellement, suite au ressenti plus immédiat de cette volonté elle-même, d'un de ses besoins récurrents notamment : dans les deux cas, ce sommes nous qui voulons : notre comportement est déclenché par nous-mêmes, par notre corps. Or, seulement le premier nous donne l'impression d'en être l'auteur. C'est ainsi que l'orgueil humain n'a appelé que cette façon de vouloir « volontaire », mais il s'est trompé dans son aveuglement.

Nous ne voulons pas non plus toujours les choses les plus nobles et de la façon la plus intentionnelle et éclairée. La volonté rationnelle n'est pas toujours la plus forte, ni la plus désirée. Au final, notre corps nous pousse vers ce qu'il veut le plus. Est d'abord perçu comme une contrainte un besoin interne qui nous détourne de ce que nous avons cru vouloir faire d'autre, par exemple avoir besoin d'aller aux toilettes au mauvais moment, ou un événement externe qui déclenche la peur ou une autre réaction aversive. On a tendance à caractériser ces deux réactions d'involontaires, vu qu'elles semblent impliquer une « contrainte ». Mais à y regarder de près, aucune des deux n'est involontaire. Ce ne sont pas des choses qui nous contraignent à agir dans le sens contraire de notre intérêt, mais dans le sens de notre intérêt. C'est du volontaire. Dire que ce seraient des décisions involontaires, c'est un peu comme vouloir renier une partie de soi-même, comme ne pas vouloir reconnaître sa nature. Il n'empêche qu'elle continue à vouloir d'elle-même.

On a cru vouloir autre chose à un moment donné, mais le corps dit ce qui est plus urgent pour lui. Cela ne dure pas longtemps jusqu'à ce qu'un besoin devient si pressant qu'on y consent. Tellement on veut alors aller le satisfaire, non pas par une décision désintéressée, mais parce que le corps le veut de toute urgence. De même, la réaction de peur est une volition : c'est vouloir fuir devant quelque chose dont on ne veut pas, comme la réaction aversive manifeste en général qu'on ne veut de pas quelque chose. Nous retrouvons toujours l'autodétermination de l'organisme face à ce qui lui arrive : il en veut ou il n'en veut pas. Cette volonté est dans le corps avant d'être en plus mentale. D'autre part, la volonté a souvent aussi besoin de conscience pour savoir ce qu'elle veut.

Le volontaire ne se définit pas par l'atteinte obligatoire du but, mais par l'élan vers ce but, par cette orientation de la conduite. On ne peut cependant que vouloir autant qu'on est capable de faire ; l'aspiration de la volonté étant à la fois désir et engagement. Si dans une lutte, l'autre résiste avec sa volonté à lui, alors elle est plus forte que la mienne, mais moi aussi j'ai voulu, autant que j'ai pu. Ce qui compte dans la volition, c'est sa direction. Quand des suiveurs suivent un leader, eux aussi veulent : ils ne sont pas si passifs qu'ils prétendent l'être. Ils n'essaient même pas de s'opposer à lui : ils s'engagent aussi, ils consentent. Certes, ils veulent plus faiblement que lui, ne faisant que suivre ses pas. Mais ils consentent. Parce qu'ils ne s'opposent pas. La volonté qu'il leur impose finit par s'implanter dans la leur et ils l'acceptent par soumission librement consentie. Ainsi les soumis finissent par se l'approprier, en en suivant les règles et en en faisant des coutumes. Ne pouvant pas lutter contre, ils finissent par vouloir indirectement jusqu'à pleinement le cours des choses imposées. Consentir est en ce sens le premier degré du vouloir. Qui ne dit mot consent.

Qu'est ce que cela nous apprend ? Qu'il ne faut pas voir de l'involontaire trop tôt. Quand on ne s'oppose pas à quelque chose, on la veut. Comprenez : on consent. C'est aussi le cas des habitudes. Même les plus fâcheuses ne sont pas si involontaires que cela. On y tient quelque part. Ne voudrait-on vraiment pas les prendre et reprendre tous les jours, comme par une force de l'inertie, on les abandonnerait décidément. Ce sont des choix qu'on fait à chaque fois. Ils sont déterminés au point d'être inconscients. Ils sont volontaires parce qu'ils répondent à un besoin. On les réactualise constamment : tous les jours la même trajectoire, la même routine, le même mode opératoire, les mêmes rituels, etc. C'est cela aussi le sens profond de l'idée que le destin est entre nos mains.

Sont volontaires aussi tous ces actes et ces devoirs qu'on n'accomplit pas parce qu'on en aurait tellement envie, mais en fonction d'un autre besoin : parce qu'on veut vivre. C'est pour cela qu'ils sont néanmoins voulus. Il en découle que les gens font généralement ce qu'ils veulent. Ils agissent autant qu'ils peuvent en fonction de leurs préférences, ce qui revient souvent à choisir le moindre mal. Leurs actes ne deviennent progressivement involontaires qu'à partir du moment que le moindre mal devient un vrai mal, quand ils atteignent des effets contraires à leurs buts, quand les circonstances sont désespérantes et ne permettent plus aux gens de faire quoique ce soit qui aurait un intérêt pour eux. – Pour le reste, il y a du volontaire à tous les coins de rue.

On ne veut pas toujours admettre qu'on fait certaines choses volontairement. C'est aussi une raison pour les chasser de la conscience. Comme si on se disait : « ok, mais je ne veux rien en savoir ». Vouloir et se sentir responsable ou rien que se rappeler de ce qu'on a voulu, ce n'est pas tout à fait la même chose. Il y a une zone morte entre la conscience qu'on a de ses propres jeux et leur inconscience, l'accord qu'on leur donne et leur désaveu. La mauvaise foi est un territoire nébuleux, brouillant les frontières entre mensonge et ignorance. S'arranger pour ne pas se considérer comme auteur de ses actes, c'est une manière de protéger l'amour-propre, l'estime de soi. Toute philosophie de la volonté consciente et rationnelle ou du libre-arbitre comme seule volonté de l'homme est au moins inconsciemment une tentative de fortifier cette protection. C'est sûrement pour de telles raisons flatteuses qu'elle est souvent admise, malgré tous les penchants qui se révoltent contre elle et tous les faits qui l'infirmen, qui sont plus nombreux que les groseilles.

Pour éclaircir quelques autres nuances de l'action volontaire, prenons un exemple du genre comme on les trouve fréquemment en philosophie de l'action. Si Marie veut assommer Paul avec son talon à aiguilles, parce qu'il n'a pas fait la vaisselle, et qu'elle le loupe avec son coup, mais que Paul tombe pourtant en arrière, se cogne la tête contre la table et se trouve finalement assommé, alors est-ce que Marie a atteint son but ? Est-ce que tout s'est passé comme elle l'a voulu ? – Le but de Marie est d'assommer Paul. L'acte qu'elle choisit pour y parvenir consiste à frapper Paul avec un talon à aiguilles. Le motif qui cause cet acte est le fait que Paul n'a pas fait la vaisselle. L'acte de Marie est évidemment volontaire, mais pas entièrement réussi : elle loupe Paul et n'atteint pas son but. Sa volonté est pourtant satisfaite, vu que Paul est assommé. Tout ne s'est pas passé comme elle l'a voulu, mais sa volonté est néanmoins satisfaite. Le but visé n'a pas été atteint par son action à elle, mais par des circonstances qui ont joué en sa faveur. Des fois les choses se passent comme on le veut sans qu'on ait à faire quelque chose.

Un exemple-type pour illustrer le passage entre le volontaire et l'involontaire est l'alpiniste de Davidson, que nous citons d'après Searle. « Un alpiniste retenant un autre homme au bout d'une corde pourrait avoir envie de se débarrasser de ce poids dangereux et se rendre compte qu'il peut le faire en lâchant sa prise. Cette croyance et ce désir pourraient le troubler au point de lui faire lâcher prise, et pourtant il se pourrait qu'en l'occurrence, il n'ait pas choisi de lâcher prise et qu'il ne l'ait pas fait intentionnellement. »²⁴¹

L'alpiniste a eu deux volontés : l'une de lâcher prise et l'autre de ne pas lâcher. Il se trouve dans une situation similaire à celle que décrit Saint Augustin : « La volonté nouvelle qui venait de naître en moi – de te servir gratuitement et de désirer jouir de toi, ô Dieu, seul charme véritable – n'était pas encore prête de surmonter ma volonté antérieure, forte de son ancienneté. Ainsi deux volontés en moi, l'une ancienne, l'autre nouvelle, celle-là charnelle celle-ci spirituelle, étaient aux prises ; et leur rivalité disloquait mon âme. »²⁴² « Il y a donc deux volontés, parce qu'aucune d'elles n'est totale, et que ce qui est présent dans l'une est absent de l'autre. »²⁴³ « C'était moi qui voulais, moi qui ne voulais pas, c'était moi. Et je n'étais pas pleinement à vouloir, ni pleinement à ne pas vouloir. C'est pourquoi j'étais en lutte avec moi-même et dissocié d'avec moi-même. »²⁴⁴

Le désir de la deuxième volonté de l'alpiniste est plus fort, mais non pas sa capacité pour surmonter la première. Il y a un conflit volitif, ou une dissonance volitive. S'il n'a pas secrètement voulu lâcher son compagnon – on n'en sait rien, seul Dieu le sait – alors son acte n'est pas volontaire. Car en même temps qu'il a accompli l'acte volontaire de lâcher prise, il a accompli l'acte involontaire de laisser tomber l'autre, ce qui n'était pas son but. Car même s'il voulait lâcher prise, il ne voulait pas laisser tomber l'autre. L'acte est donc probablement involontaire : la volonté n'a échoué qu'au niveau de l'engagement, de la capacité, mais non pas au niveau du désir. Quoiqu'on ne saurait sonder les profondeurs de la motivation : on ne sait pas si un désir latent l'aurait poussé à lâcher son compagnon, et que l'acte aurait ainsi été subrepticement volontaire. Cet exemple montre en tout cas que la volonté de l'homme est une conjugaison de propensions et d'efforts et qu'elle peut devenir dysfonctionnelle et produire des effets involontaires quand cette conjugaison échoue.

Il en va tout autrement quand un acte est non-volontaire. Si quelqu'un d'autre bouge mon bras, agrippe ma main autour d'un bol de sel et le déverse dans ma bouche pendant que je dors, alors ce n'est pas moi qui agis. Ce mouvement n'est pas impulsé par ma volonté : c'est donc un acte non-volontaire. Le mouvement peut être fonctionnel ; il y a certes des parties de mon corps qui bougent, et ces mouvements ont certes une conséquence, qui est peut-être le but de quelqu'un. Mais ma volonté n'y est pas, car je n'agis pas. Il en va de même quand une avalanche me jette d'un toit, de même dans tout ce qu'on subit passivement, quand on est mis en mouvement sans qu'on impulse soi-même ce mouvement. Notons que les réflexes qu'on produit, comme par exemple les vives gesticulations quand on tombe du toit, sont à nouveau volontaires, car elles sont impulsées de l'intérieur comme des tentatives de lutte contre la chute, tandis que la chute ne l'est pas.

²⁴¹ Searle (1985 : 106-107)

²⁴² Saint Augustin (1996 : 31)

²⁴³ Saint Augustin (1996 : 53)

²⁴⁴ Saint Augustin (1996 : 55)

En résumé, le volontariat de l'action tient aux antécédents et aux conséquences de l'action, pas au type de décision. Dès qu'un acte est impulsé de l'intérieur, par l'agent lui-même, c'est un acte de sa volonté, donc potentiellement volontaire. Les actes instinctifs-émotionnels et les actes intentionnels sont volontaires à partir du moment que leurs antécédents, leur causes, sont bien identifiés, consciemment ou non, comme celles qui les provoquent et que ces actes sont orientés vers leur but. S'ils n'atteignent pas leur but, ils restent volontaires tant qu'ils restent dirigés vers ce but. Si, par contre, ils provoquent des conséquences non voulues, ils deviennent involontaires. De même, si les causes ne sont pas celles qui ont été identifiées, les actes deviennent involontaires. Comme la volonté agit en partie inconsciemment, on ne peut pas toujours savoir si les antécédents et les conséquences de l'acte font en sorte qu'il est volontaire ou non. Il se peut qu'on fasse inconsciemment des choses qu'on ne voudrait plus faire une fois qu'on s'en rend compte. La volonté consciente permet alors de rectifier ces choses. C'est sans doute pour cette raison qu'on a cru que seulement l'action éclairée par la conscience serait volontaire. Or, les motifs de l'action consciente peuvent aussi être trompeurs, la rendant involontaire, tandis que l'action inconsciente est souvent volontaire : elle l'est déjà constamment dans l'activité métabolique de toutes les cellules du corps.

II.6. Les dimensions émotionnelles de la volonté

II.6.1. Introduction

Nous avons vu comment la volonté se déploie dans la vie relationnelle plus ou moins consciente de l'homme, de la base du cerveau jusqu'aux structures corticales évoluées. C'est une pulsion insatiable plus ou moins énergétique, pour laquelle aucun but n'est le dernier, une tendance à l'action dont le mouvement se renouvelle incessamment et dont les émotions sont des variations en fonction de ce qui lui convient ou non. Nous avons vu que les sentiments sont les évaluations les plus immédiates et les plus fidèles de ce qu'on veut ou ne veut pas dans la conscience de soi, pour la situation présente comme pour les plans d'avenir. Nous avons vu le fonctionnement conscient et inconscient de la volition. Nous avons également pu caractériser la conduite volontaire. Mais nous n'avons pas encore recensé et catégorisé les différents états et aspirations de la volonté. Quelles sont finalement les différentes volontés ?

La volonté est fondamentalement *instinctive-émotionnelle*. Les différents états et aspirations de la volonté sont les différentes émotions. On classe les émotions sur trois dimensions principales. Une première est la dimension d'activation ou excitation-inhibition (par exemple de l'anxiété à la peur panique, du contentement à l'euphorie). Deux autres dimensions, sur lesquelles se laissent classer toutes les émotions, sont apparues de façon récurrente dans la littérature. Il s'agit de la dimension verticale de domination-soumission, et de la dimension horizontale de valence positive-négative ou amicalité-hostilité (dans une visée interpersonnelle), que nous appellerons plus généralement appréciation-dépréciation. Ces dimensions concernent aussi bien les émotions que les attitudes et traits de personnalité.

La dimension d'*excitation-inhibition* des émotions correspond au degré d'activation ou de mobilisation d'énergie de la volonté, suivant la manière dont un motif l'excite ou la calme. La dimension de *domination-soumission* va de la volonté de dominer ou de puissance, quand un motif rend l'individu puissant, à la volonté de se soumettre, quand un motif l'affaiblit, avec les états respectifs de supériorité et d'infériorité. La dimension d'*appréciation-dépréciation* reflète l'orientation fondamentale de l'aspiration de la volonté. La dépréciation correspond aux émotions négatives : l'insatisfaction et l'aspiration défensive, par laquelle on cherche à se dégager de ce qu'on ne veut pas, motivé par quelque chose qui déplaît. L'appréciation correspond aux émotions positives : la satisfaction et l'aspiration appétitive, par laquelle on se dirige vers ce qu'on veut bien, motivé par quelque chose qui plaît.

Dans sa volition, l'individu cherche à se libérer de ce qu'il ne veut pas et à s'approcher de ce qu'il veut bien, en voulant pour cela dominer ou se soumettre, émotionnellement et intentionnellement, en mobilisant plus ou moins d'énergie. Il peut en avoir conscience ou non.

II.6.2. La dimension d'activation de la volonté

L'*activation* de la volonté est le degré d'excitation émotionnelle. C'est le degré de présence de la volonté émotionnelle. La notion d'activation rejoint la notion d'*affirmation de la volonté de vivre* de Schopenhauer, qui désigne l'affirmation du corps propre. La volonté corporelle s'affirme d'elle-même : l'organisme veut vivre

spontanément. Une forte affirmation de la volonté correspond à des états de forte *excitation* : fureur, enthousiasme, panique, etc. La volonté est vivement sollicitée dans ces cas. Une faible affirmation de la volonté, par contre, correspond à des états d'*inhibition* : calme, tristesse, fatigue, satiété, etc. La volonté n'est alors que faiblement active. Dans les cas extrêmes, la notion d'inhibition rejoint la notion de *dénégation de la volonté de vivre* selon Schopenhauer : ne plus vouloir du tout, de l'ascèse jusqu'à se laisser mourir, quitter ce monde du désir et entrer dans le Nirwana des bouddhistes.²⁴⁵

Naturellement, la volonté s'affirme d'elle-même en continu : le corps veut par lui-même. Une fois qu'elle s'est calmée et que son besoin est satisfait, cela ne dure pas longtemps jusqu'à ce qu'un nouveau besoin surgit et qu'elle se remet à agir pour le satisfaire, avec plus ou moins d'excitation et de déploiement d'énergie.

Physiologiquement, le concept d'activation, souvent appelé « arousal », désigne l'activation autonome et somatique associée à l'émotion. Psychologiquement, cette dimension se reflète au niveau du vécu subjectif dans l'activation/excitation perçue dans le cadre de la réaction émotionnelle. Comme le rappelle Frijda, l'activation est un concept clé, que l'on doit surtout aux travaux de Duffy sur la tension musculaire et aux travaux de Lindsley sur l'excitation nerveuse. Pour Duffy l'activation est la mobilisation d'énergie, la décharge d'énergie potentielle stockée dans les tissus de l'organisme. C'est compatible avec le point de vue de Lindsley : l'activation comportementale, le degré d'éveil, correspond à l'intensité de l'activité corticale organisée ; elle en est une conséquence.²⁴⁶ Les deux vues se complètent et désignent un même phénomène : un état central d'énergisation qui varie continuellement. Ce sont les degrés d'activation de la volonté de vivre.

II.6.3. Dimensions horizontale et verticale de l'aspiration de la volonté

Les émotions se laissent représenter et classer sur les deux dimensions fondamentales suivantes en plus de l'activation : *domination-soumission* et *appréciation-dépréciation*. Elles sont apparues, souvent à partir de sources indépendantes et des fois sous des appellations différentes, mais de façon récurrente dans la littérature, notamment en éthologie, en psychologie de la personnalité, en psychologie des émotions et en psychologie clinique. Il s'agit d'une part de la dimension de domination-soumission, qu'on appelle à juste titre la dimension verticale, et d'autre part de la dimension de valence positive-négative, affective ou socio-émotionnelle, que nous allons dénommer en général l'appréciation-dépréciation. Celle-ci forme la dimension horizontale. Elle apparaît d'une part comme dimension agréable-désagréable ou positive-négative des émotions et d'autre part, dans une visée plus interactive, comme dimension d'amicalité-hostilité ou d'affiliation-hostilité des émotions, attitudes interpersonnelles et comportements. La figure II.9 (page suivante) représente le modèle dimensionnel de la manière dont on le croise dans la littérature.²⁴⁷

²⁴⁵ Schopenhauer (1818)

²⁴⁶ Frijda (1986)

²⁴⁷ Plutchik et Conte (Dirs.) (1998)

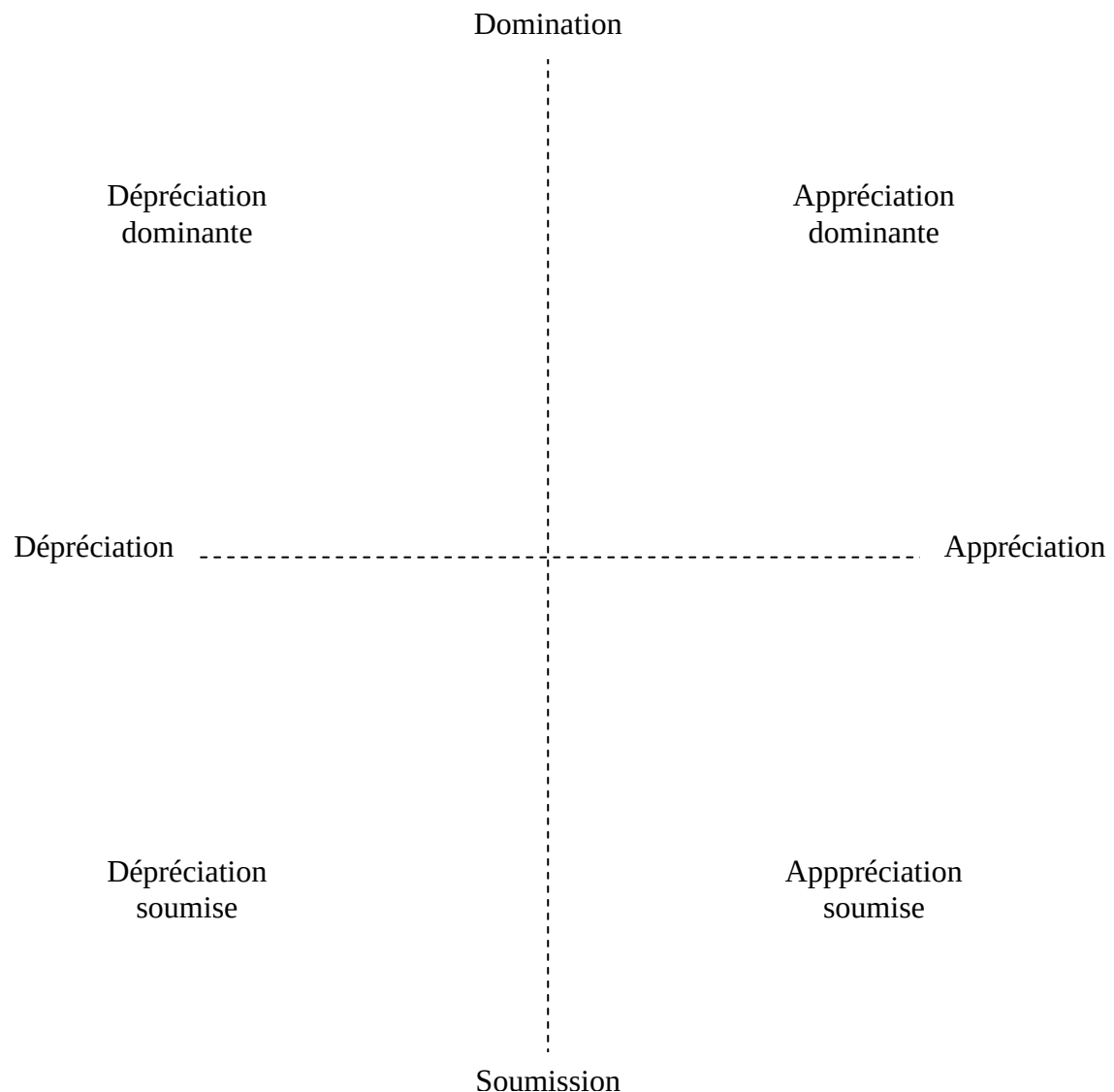
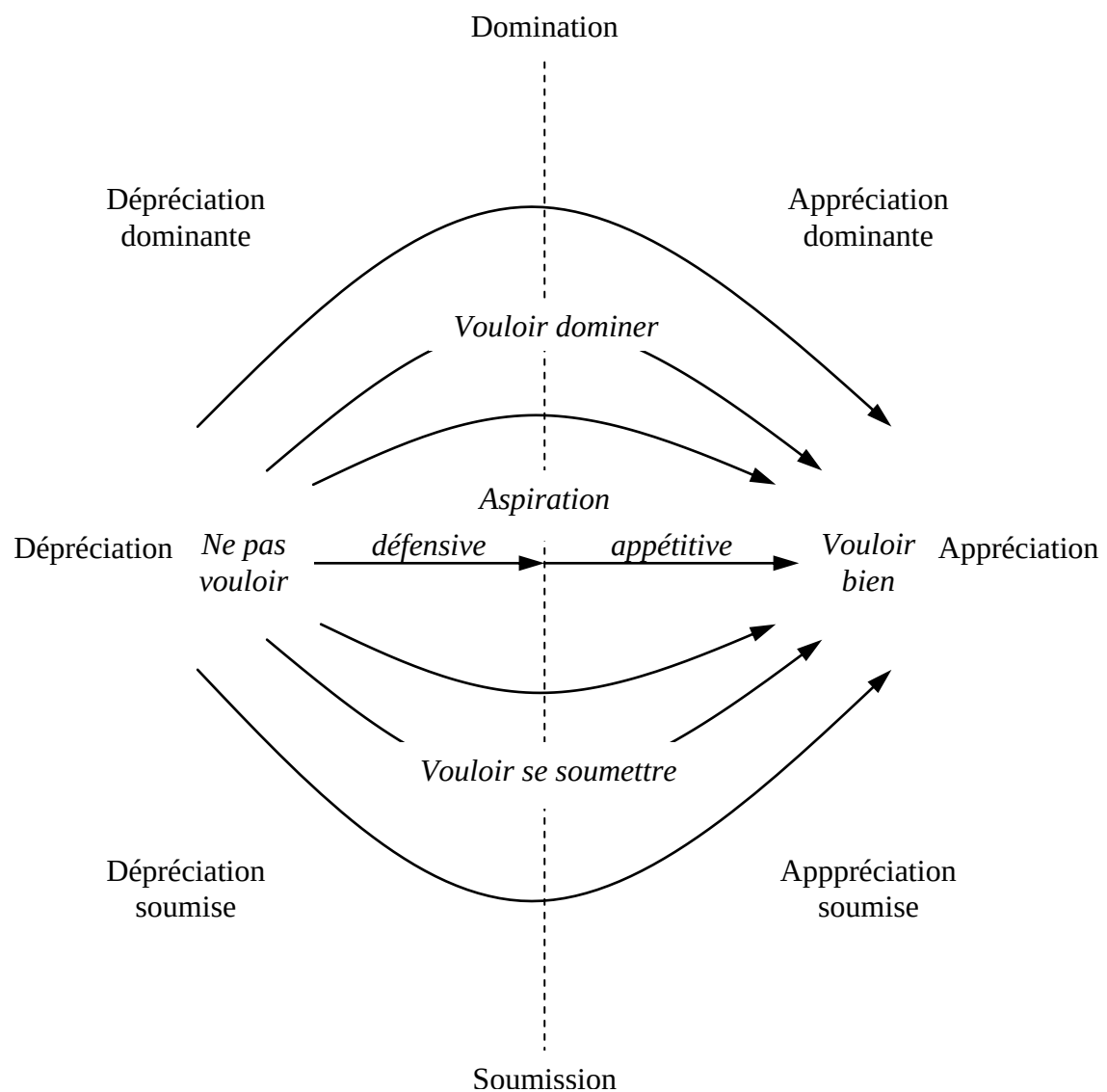


FIGURE II.9. Modèle dimensionnel des émotions.

Nous allons faire un pas de plus et envisager ce modèle dans la dynamique volitive pour en ressortir la signification profonde. Comme nous avons regroupé dans la volition à la fois tout ce qui est émotion et attitude, en nous ayant ainsi procuré une vue d'ensemble sur tout ce qui dynamise le comportement, qu'il soit individuel ou interpersonnel, le terrain est déjà dégagé et notre vue est d'emblée synoptique. Ces deux dimensions, horizontale et verticale, ne représentent rien d'autre que l'aspiration de la volonté : selon qu'on *veut dominer* (domination) ou *se soumettre* (soumission) et selon qu'on *veut bien* (appréciation) ou *ne veut pas* (dépréciation).



Degré d'activation de la volonté :

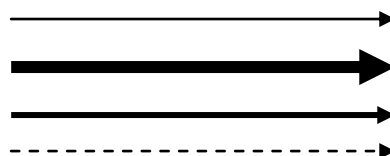


FIGURE II.10. Les dimensions émotionnelles de la volonté.

Nous pensons en termes de *mouvement*. Il suffit de mettre le mouvement dans ce modèle pour voir apparaître l'aspiration de la volonté. C'est dans cette optique qu'il faut envisager les différentes émotions, attitudes, etc. Car ces phénomènes ne sont pas des tâches détachées, mais les mouvements d'une même volonté de vivre. Nous aiguisons donc le modèle dimensionnel, en lui rendant son sens, en introduisant la flèche qui représente l'aspiration de la volonté à travers les dimensions, comme le représente la figure II.10 (page précédente).

La *dimension horizontale* représente la *direction de l'aspiration* de la volonté. Comme nous le savons déjà, cette direction est donnée : partir de ce qu'on ne veut pas, à savoir un état de dépréciation, et se diriger vers ce qu'on veut bien : un état d'appréciation. C'est un besoin qui se manifeste et on cherche à le satisfaire : on ressent un malaise et on veut le réduire (aspiration défensive), on ressent quelque chose qui fait du bien et on en veut davantage (aspiration appétitive). Le continuum appréciation-dépréciation représente cette tendance fondamentale avec ses deux pôles opposés des émotions positives et négatives.

La *dimension verticale* représente la *façon de vouloir ou de ne pas vouloir*, la manière de laquelle on veut satisfaire ce besoin. Pour éviter un malheur ou pour approcher ce qu'on aime, on peut vouloir dominer ou se soumettre. Quand on ne veut pas quelque chose, on peut vouloir dominer ou se soumettre pour s'en défaire ; quand on veut bien quelque chose, on peut vouloir dominer ou se soumettre pour s'en régaler. La dimension verticale représente les deux pôles opposés entre lesquels s'étendent verticalement les différentes façons de vouloir et de ne pas vouloir. Les différents états de la volonté, qui peuvent être plus ou moins manifestes, plus ou moins aspirants et plus ou moins énergétiques, se laissent classer de façon dynamique sur ces deux dimensions.

La dimension horizontale représente le sens de l'aspiration de la volonté, s'éloignant de ce qui lui nuit, ce qu'elle ne veut pas, et se dirigeant vers ce qui lui est bénéfique, ce qu'elle veut bien, passer d'une émotion négative à une émotion positive. Au niveau du sentiment de soi, c'est passer d'un sentiment de malaise, d'insatisfaction à un sentiment de bien-être, de satisfaction. Dans l'organisme sain, le mouvement va toujours dans cette direction, peu importe les objets auxquels l'aspiration s'applique. C'est la direction principale, la route principale si on veut, le chemin, dont le but est toujours d'éviter ce qu'on déprécie et de chercher ce qu'on apprécie.

La dimension verticale introduit différentes manières d'atteindre ce but, des variations de l'aspiration, différentes trajectoires de cette aspiration, précisément une bifurcation en deux tendances principales : la domination et la soumission. On veut donc atteindre ce qu'on apprécie. Selon les cas, on veut dominer pour se défaire d'un mal et pour atteindre un bien, ce qui se traduit en sentiments de supériorité, ou alors on veut se soumettre pour se défaire d'un mal et atteindre un bien, ce qui se traduit en sentiments d'infériorité.

Le caractère fondamental de ces dimensions apparaît quand on considère les preuves qu'a faites ce genre de modèle bi-dimensionnel (ou circulaire ou circomplexe) à travers la littérature scientifique. Il est apparu dans de nombreuses recherches, dépassant même largement les émotions au sens restreint du terme. Il permet de classer les émotions, les traits interpersonnels, les attitudes, les comportements. Une

référence importante pour ce genre de modèle, à la fois en ce qui concerne la personnalité et les émotions, a été le système du cercle interpersonnel de Leary, publié en 1957. Ce modèle regroupe précisément des traits de personnalité interpersonnels en fonction des dimensions de domination-soumission et d'affiliation-hostilité. Ces traits sont organisés en huit catégories (octants) autour de ces deux axes, par exemple compétitif-narcissique dans l'hostilité dominante et coopératif-surconventionnel dans l'affiliation soumise.

Nous pouvons interpréter le modèle de Leary en nos termes volitifs en utilisant les attitudes qu'on y trouve. Du côté hostile-dominant, on ne veut pas de l'autre et on veut dominer. On y devient agressif-sadique : punitif, sarcastique, arbitraire et hostile, et en voulant dominer davantage, on devient compétitif-narcissique : indépendant, dur et intransigeant. En voulant dominer, mais cette fois en voulant s'affilier, on se montre fort, on donne des conseils, on enseigne, on organise, on dirige, ce qui revient plus proprement au comportement de type leader. En voulant davantage s'affilier, on se montre plus concerné par autrui : on aide les autres, on pardonne, on supporte, on est sympathique. En voulant s'affilier tout en voulant se soumettre, on devient coopératif-surconventionnel : chaleureux, amical, enthousiaste et sociable, et en voulant se soumettre davantage, on devient docile-dépendant : reconnaissant, respectueux, attachant, admirant. En voulant se soumettre, mais en ne voulant pas s'affilier, en étant hostile, on se plaint, on se rebelle, on se montre amer, blessé, méfiant et, en voulant se soumettre davantage, on est timide, humble, modeste, embarrassé, on s'excuse et on s'efface.

Il faut savoir que le modèle de Leary a reçu de nombreuses confirmations empiriques. Plusieurs recherches (entre autres de Shweder, White, Plutchik et Conte) ont montré que les termes interpersonnels – des descripteurs de la personnalité et des termes d'émotions – utilisés dans plusieurs pays et cultures (dont l'Inde, les îles Salomon, les Etats-Unis) se laissent aisément catégoriser en fonction des dimensions de domination-soumission et d'affiliation-hostilité, ce qui suggère déjà son universalité.²⁴⁸

Wiggins a repris le modèle de Leary en entreprenant quelques corrections sur la bipolarité des dimensions, afin de mieux cristalliser les contrastes. Il a validé son modèle en le testant sur des centaines de sujets, étudiants et autres, répartis dans des contextes différents. Les structures quasi-circomplexes obtenues à partir des catégorisations des sujets reflètent clairement son modèle. Les huit échelles correspondant aux octants du modèle peuvent donc être utilisées comme instruments de mesure et comme points de référence dans la classification des items et des échelles dans le domaine interpersonnel.²⁴⁹

Wiggins appelle la dimension verticale *agency* (pouvoir ou agentivité) et la dimension horizontale *communion*. Son interprétation des dimensions rejoint nos considérations sur l'aspiration de la volonté. L'agentivité se réfère à la condition d'être un individu différencié et se manifeste dans les aspirations vers la maîtrise et le pouvoir qui accroissent et protègent cette individualité. La communion se réfère à la condition de

²⁴⁸ Myllyniemi, in Plutchik et Conte (Dirs.) (1998)

²⁴⁹ Wiggins (1979)

faire partie d'une entité sociale ou spirituelle plus large et se manifeste dans les aspirations vers l'intimité, l'union et la solidarité avec cette entité plus large.²⁵⁰

Myllyniemi a proposé une interprétation émotionnelle du modèle de Leary. Elle a dégagé quatre polarités émotionnelles à partir des dimensions de ce modèle : l'agression pour l'hostilité dominante, la peur pour l'hostilité (ou défiance) soumise, élever, nourrir, encourager ou soin, je dirai éducation (nurturing) pour l'affiliation dominante et la confiance pour l'affiliation soumise. Sur la dimension de domination-soumission, les émotions hostiles d'agression et de peur sont les pôles opposés d'un même axe de défense, tandis que les émotions affiliatives de soin et de confiance sont les pôles opposés d'un même axe d'attachement.

Les termes émotionnels et interpersonnels se classent très bien sur ces dimensions. Myllyniemi a par la suite demandé à des étudiants de classer soixante-douze adjectifs finlandais préalablement sélectionnés pour représenter les catégories de son modèle. Sans connaître ce modèle, les étudiants ont pu regrouper les termes suivant les quatre polarités de ses deux dimensions principales. L'analyse factorielle a révélé une frappante similarité avec la catégorisation originale du modèle. Les études des termes interpersonnels parlent décidément pour l'universalité d'un tel modèle dimensionnel.

Myllyniemi a aussi testé le modèle au niveau de la communication non-verbale, c'est-à-dire au niveau des expressions corporelles qui correspondent aux dimensions émotionnelles trouvées. – Ce sont ces expressions qui forment le langage de la volonté. – Car, si des orientations émotionnelles comme faire confiance, soigner, avoir peur et agresser sont des combinaisons d'orientations sociales comme la domination, la soumission, l'affiliation et l'hostilité, et si les émotions se communiquent à travers des éléments expressifs typiques, alors elles devraient se laisser organiser à ce niveau aussi suivant les dimensions du modèle. C'est effectivement ce que son étude a trouvé. Des sujets ont été demandés de classer des photos d'acteurs exprimant les orientations émotionnelles évoquées. Les éléments expressifs ont été choisis à partir d'études de descriptions d'expressions faciales et de taxinomies du comportement non-verbal. Un premier groupe d'étudiants a été demandé de classer les expressions en fonction des deux grandes dimensions de domination-soumission et d'affiliation-hostilité et des quatre polarités émotionnelles soin, confiance, agression, peur. Un deuxième groupe a ensuite été demandé de les classer en quatre ou huit catégories rien qu'en fonction de leur plus ou moins grande similarité. Bien qu'on y trouve plusieurs erreurs mineures, dans les deux classements le modèle dimensionnel avec ses quatre polarités émotionnelles devient à nouveau clairement visible.²⁵¹

Du côté de la pratique clinique, les problèmes interpersonnels sont fréquemment des raisons pour lesquelles les gens viennent en consultation. Horowitz définit un problème interpersonnel comme suit : une personne avec un problème interpersonnel désire un type particulier d'interaction, mais ce but ou ce souhait reste souvent insatisfait. Pour comprendre le problème, il faut donc évaluer les buts interpersonnels des gens ainsi que leurs comportements interpersonnels effectifs. Il faut comprendre comment et pourquoi un but interpersonnel n'est pas satisfait pour pouvoir intervenir.

²⁵⁰ Wiggins (1991)

²⁵¹ Myllyniemi, in Plutchik et Conte (Dirs.) (1998)

Avec ses collaborateurs, Horowitz a étudié un large échantillon d'entretiens cliniques initiaux pour identifier les problèmes interpersonnels des gens venus en consultation. Les deux facteurs principaux qui sont apparus suite à une analyse factorielle des items recensés sont – à nouveau – les dimensions de domination-soumission et d'affiliation-hostilité.

Les problèmes interpersonnels consistent précisément à être trop dominant ou trop soumis, trop amical ou trop hostile. Ainsi les gens se plaignent par exemple du côté hostile-dominant qu'ils sont trop vindicatifs, du côté amical-dominant qu'ils se mêlent trop des affaires des autres, du côté hostile-soumis qu'ils ont du mal à être sociables et du côté amical-soumis qu'ils laissent trop souvent les autres profiter d'eux. Horowitz remarque aussi que les gens qui se plaignent de ne pas arriver à s'affirmer sont rarement les mêmes que ceux qui se plaignent d'être trop dominants.²⁵²

Argyle note que domination-soumission et affiliation-hostilité sont les deux dimensions principales des attitudes interpersonnelles qui ont émergé à partir d'un certain nombre d'investigations en éthologie animale et humaine. Il résume la chose comme suit. L'affiliation regroupe une variété d'attitudes sociales positives, comme l'amitié, l'acceptation, la chaleur entre pairs, les attitudes similaires entre membres d'une famille, entre parents et enfants. L'attraction sexuelle est une forme d'affiliation avec des signaux similaires mais plus forts : la proximité est plus grande, il y a davantage de contact visuel et des signaux additionnels, spécialement le contact corporel. L'hostilité est l'opposé de l'affiliation et comprend le rejet et l'agression. Les relations de domination apparaissent quand les rapports de pouvoir ne sont pas définis. Le comportement parental est une combinaison de domination, d'affiliation et de protection de l'enfant. Ce qu'on peut appeler soumission et apaisement inclut la recherche d'une relation de dépendance par des enfants et d'autres, un comportement qui est aussi utilisé plus tard dans la vie par rapport à des personnes plus âgées ou plus puissantes. Cela comprend également l'admission de la défaite et l'évitement de l'agression par autrui.²⁵³

Les comportements d'une part de fuite et d'autre part d'approche des organismes unicellulaires ne présentent probablement qu'une seule dimension, celle qui deviendra l'appréciation-dépréciation, comprenant les émotions positives et négatives. Les deux dimensions apparaissent progressivement lorsque les comportements des animaux présentent des éléments combinés d'appréciation-dépréciation et de domination-soumission.

Les comportements d'un animal et les messages corrélatifs qu'il échange avec ses congénères dans le cas d'un mammifère consistent en la fuite des dangers, la recherche de nourriture et la prédation, le marquage du territoire, l'agression entre rivaux, le soin apporté aux jeunes, d'autres comportements d'affiliation, comme le soin entre membres d'un groupe, l'apaisement et le jeu, et le point culminant du rapport sexuel avec toutes ses parades préliminaires. Toutes ces aspirations se laissent situer sur les dimensions de domination-soumission et d'appréciation-dépréciation.

²⁵² Horowitz, in Plutchik et Conte (Dirs.) (1998)

²⁵³ Argyle (1975)

Les comportements de communication s'organisent déjà tôt dans la vie de l'homme suivant les dimensions de domination-soumission et d'amicalité-hostilité. Dès la crèche le comportement communicatif de l'enfant peut être identifié comme étant plus ou moins dominant ou soumis et plus ou moins amical ou hostile. Comme l'a observé Montagner : « C'est à travers des échanges caractéristiques que les enfants expriment des comportements à valeur de message. On peut alors déterminer différents profils de comportement. »²⁵⁴ En explorant comment s'établit et se développe la communication là où le langage verbal n'apparaît pas, Montagner a déterminé ces profils de comportement en observant les interactions des enfants à la crèche et à l'école maternelle. Ses recherches montrent que la période de 1 à 2 ans apparaît comme essentielle dans l'organisation des mimiques, des postures, des gestes et des vocalisations qui règlent les échanges au sein d'un groupe. Les profils établis reposent sur des enchaînements d'actes et semblent se dessiner à partir de l'acquisition de la marche.

Montagner n'évoque pas de modèle dimensionnel, mais les profils qu'il a établis reflètent clairement les dimensions d'un tel modèle. Son observation systématique des enfants âgés de 14 à 15 mois à 5 ans cristallise la dimension d'amicalité-hostilité en ce qu'elle fait apparaître en général des comportements qui, d'une part, lient et apaisent et, d'autre part, entraînent la rupture du contact, le recul, la fuite et l'agression. Il est d'ailleurs courant en éthologie de profiler les enfants comme étant dominants ou soumis, c'est-à-dire suivant la dimension verticale. Hold distingue par exemple les enfants de rang élevé des enfants à rang bas au sein de leurs interactions dans le jardin d'enfants.²⁵⁵

Les profils distingués par Montagner représentent également les pôles de la dimension verticale, mais se laissent en plus distinguer en fonction de la dimension horizontale. Ainsi, les enfants qu'il distingue dès la crèche comme leaders sont dominants en ce qu'ils participent souvent aux compétitions et mènent le jeu, et ils sont amicaux en ce qu'ils montrent fréquemment des actes de lien et d'apaisement. Les enfants dominants agressifs par contre sont nettement plus hostiles, de même les dominés agressifs. Ceux qu'il appelle les dominés aux mécanismes de leaders pourraient aussi être appelés les amicaux soumis, car en plus d'être dominés, ils présentent souvent des actes de lien et d'apaisement. Les dominés craintifs et les enfants à l'écart (aussi appelés les dominés « peu gestuels ») sont clairement soumis jusqu'à peu communicatifs. Le terme « hostile » ne se laisse peut-être pas autant appliquer à ces derniers qu'aux enfants agressifs, mais le qualificatif « dépréciatif » serait adéquat pour caractériser leurs pleurs et leurs comportements de fuite fréquents. La plupart sont encore pareils à 4-5 ans.

Ces dimensions sont donc apparues de façon récurrente dans les modèles dimensionnels de la personnalité et des émotions, ce qui n'est pas étonnant, quand on considère l'origine phylogénétique et ontogénétique des comportements, attitudes et émotions qui leur correspondent. Les modèles sont souvent indépendants les uns des autres, mais on retrouve toujours le même type de structure. On retrouve toujours quelque chose de « positif » et de « négatif » et quelque chose de « haut » et de « bas » dans tout cela, qu'il s'agit d'émotions et de sentiments, d'attitudes ou de

²⁵⁴ Montagner (1978)

²⁵⁵ Eibl-Eibesfeldt (2007)

comportements interpersonnels. Quand on parcourt la littérature, on s'aperçoit que les auteurs ne savent pas toujours ce que ce modèle représente au juste. On s'étonne des fois qu'on peut classer autant de phénomènes « différents » dessus : émotions, attitudes, traits de personnalité, comportements, mais on ne sait pas toujours à quoi il se réfère au juste.

Au moyen de la conception de la volonté de Schopenhauer, que nous avons réactualisée, nous pouvons définir ce que représente au juste ce modèle : c'est *le modèle dimensionnel des mouvements de la volonté de vivre*. La volonté recouvre justement tout ce qui est conatif : émotions, attitudes, traits de personnalité dynamiques. Les dimensions sont comme les coordonnées de ses différents mouvements dans le processus volitif. En combinaison avec la dimension d'activation, ce modèle nous donne une vue synoptique sur la volonté dans tous ses états.

II.6.4. Instincts et émotions de base

La vie s'écoule entièrement entre vouloir et atteindre ; tout ce qu'on fait se rapporte au fond à vouloir, atteindre, puis vouloir à nouveau. Quand on atteint ce qu'on veut, on est satisfait, autrement on est insatisfait ou frustré, puis on veut à nouveau, et ainsi de suite. Cette identification du flux continu entre vouloir et atteindre, qui sous-tend toute notre vie, nous permet : d'intégrer tout ce qui a trait l'émotion, à la fois ses dimensions et ses expressions plus discrètes, ainsi que ses aspects sociaux, dans un ensemble cohérent qui reflète la réalité dans laquelle nous vivons – et d'en comprendre le sens.

C'est de cette manière que se laissent intégrer les théories des émotions discrètes, dites de base, et les théories dimensionnelles, qui considèrent les émotions comme des variations moins spécifiées sur les dimensions d'excitation-inhibition, appréciation-dépréciation et domination-soumission. Cela n'a pas de sens d'opposer ces deux types de théories. C'est plutôt le manque d'un cadre théorique général, comme celui de la volonté de vivre présenté ici, qui conduit inutilement à de telles oppositions, comme si ces théories ne parlaient pas de la même chose au fond, à savoir l'émotion et son rapport à la vie.

Nous considérons les instincts et émotions de base comme des tendances innées, fixes et cristallisées de la volonté, qu'on retrouve telles quelles à travers la phylogenèse. On peut les situer sur des pôles donnés dans le modèle dimensionnel. La colère par exemple est dépréciative-dominante, tandis que la peur est dépréciative-soumise. Les émotions peuvent aussi apparaître mélangées et les transitions peuvent être fines entre les unes et les autres, de sorte à ce que le cercle du modèle se remplit comme de couleurs avec leurs nuances. Il peut y avoir toutes sortes de combinaisons.

Parmi les différentes tendances à l'action qu'on considère comme émotions de base, on trouve une liste de systèmes de comportements de Scott, reprise largement par Plutchik. Ce sont des émotions basiques associées à des fonctions spécifiques : peur-protection, colère-destruction, joie-reproduction, tristesse-réintégration, acceptation-incorporation, dégoût-rejet, expectation-exploration, surprise-orientation. Les associations sont un peu schématiques, comme le dit Frijda, même si chez des

animaux inférieurs, il y a moins de situations différentes que chez nous pour déclencher les émotions. Chez nous les déclencheurs des émotions sont plus variés.²⁵⁶

Panksepp propose les instincts ou émotions de base suivants : expectation-recherche, peur, colère-rage, sexualité-envie, soin, détresse-séparation-panique et la joie ludique, le jeu. On les trouve chez l'homme et les mammifères. Panksepp suggère qu'il y a des systèmes neuronaux et des réponses endocrines spécifiques pour ces émotions ou instincts.²⁵⁷ Ekman considère comme émotions de base : la joie, la tristesse, la surprise, le dégoût, le mépris, la colère et la peur. Ces émotions : 1) ont des expressions faciales discrètes qui surgissent universellement dans des situations émotionnelles, 2) sont reliées à l'expérience subjective, 3) font partie d'un ensemble de réponses émotionnelles, 4) sont jugés universellement et discrètement et 5) ont des fonctions sociales importantes. Ce sont d'ailleurs les critères de la perspective évolutionniste, dans laquelle il inscrit son approche, qu'il considère comme requis pour qu'une émotion soit de base.²⁵⁸ Pour qu'une émotion soit basique, elle doit selon Ekman déjà apparaître dans une version précurseur chez d'autres animaux. Mais on peut aussi considérer comme Eibl-Eibesfeldt qu'une émotion peut déjà être basique, donc innée et universelle chez l'homme, quand elle l'est uniquement chez l'homme.²⁵⁹

II.6.5. Entre aspirer et atteindre

Quand on s'approche de ce qu'on désire, ce qui convient à la volonté, alors l'aspiration se teint d'émotions appréciatives, comme l'espoir, la joie ou la fierté. Quand on atteint l'objet de désir, on ne fait plus qu'apprécier et exprimer, voire partager, cette appréciation : on est content, on est soulagé, on rie. Quand, par contre, un événement qui ne convient pas à la volonté prend place, un objet d'aversion qui obstrue la poursuite de satisfaction, ce qu'on ne veut pas, alors on ressent des émotions dépréciatives. Elles se spécifient selon qu'on veut fuir cet objet d'aversion, quand il fait peur, ou selon qu'on cherche à l'enlever, quand on l'affronte avec effort et courage, en s'énervant éventuellement. Et quand l'objet d'aversion atteint la volonté, alors on ressent la douleur, la tristesse ou la honte, et on cherche à se soulager et à enlever le mal, par exemple en communiquant qu'on n'en veut pas, en cherchant du support. Vouloir, ne pas vouloir, atteindre : la mélodie de la vie est aussi simple que cela.

Dans ce flux du vouloir, on peut distinguer entre des états volitifs d'*aspiration* et des états volitifs d'*atteinte*. Cette distinction est cependant un peu vague. Il est plus juste de dire qu'un état volitif est plus ou moins aspirant et plus ou moins atteint. Il y a davantage d'aspiration quand on n'a pas encore atteint ce qu'on veut, quand on est encore en train de se diriger vers, et il y a moins d'aspiration quand on manifeste sa volonté par rapport à ce qu'on atteint : satisfaction ou insatisfaction. L'aspiration est dans l'action : c'est la volition. L'atteinte est dans la perception : c'est la manière dont la volonté est affectée. Dans cette optique, Schopenhauer appelle la douleur et le plaisir des affections immédiates de la volonté : « unmittelbare Affektionen des

²⁵⁶ Frijda (1986)

²⁵⁷ Panksepp (2005)

²⁵⁸ Ekman (2003), Matsumoto et al., in Lewis, Haviland-Jones et Feldman Barret (Dirs.) (2010)

²⁵⁹ Eibl-Eibesfeldt (2007)

Willens in seiner Erscheinung, dem Leibe ; ein erzwungenes augenblickliches Wollen oder Nichtwollen des Eindrucks den dieser erleidet. »²⁶⁰

Les émotions sont souvent des tendances à l'action. En cela ce sont des pulsions, des aspirations du vouloir. La peur est la pulsion de fuir, la colère celle d'attaquer, la joie celle d'approcher, etc. Ces différentes tendances se laissent classer sur les dimensions de domination-soumission et d'appréciation-dépréciation. La peur dérive d'un réflexe de protection : elle est dépréciative de son objet et soumise parce qu'on veut fuir et se protéger. La colère est également dépréciative de son objet. Mais elle est dominante, parce qu'elle veut le surmonter, voire le détruire : elle veut ôter l'obstacle.

Mais les émotions ne sont pas toutes des tendances à l'action. Comme le remarque Frijda, les rires et les pleurs sont des décharges de tensions plutôt que des tendances d'approche ou de fuite.²⁶¹ De telles réactions sont des pures manifestations d'atteinte. On n'est pas en train de vouloir en ces moments : il y a un arrêt dans la tendance, justement parce qu'on vient d'atteindre. A y regarder de près, plusieurs émotions peuvent être des manifestations d'atteinte, de plaisir ou de déplaisir, et ne pas nécessairement donner lieu à une tendance à l'action, comme par exemple tout simplement apprécier d'être allongé sur la plage. C'est justement parce que là on atteint ce qu'on veut et donc l'aspiration s'éteint à ce niveau.

Certaines expressions émotionnelles témoignent de plus d'aspiration que d'autres. Les variations peuvent être très subtiles. Par exemple en riant et en parlant en même temps, on est atteint et on aspire en même temps. C'est un processus continu d'aspirer et d'atteindre. Les atteintes peuvent s'ancrer dans l'aspiration. L'atteinte se caractérise par le sentiment passif que nous éprouvons quand nous atteignons ou non un but ou quand notre aspiration touche à sa fin heureuse ou malheureuse par des conséquences extérieures.

Il n'est pas toujours facile de distinguer entre aspirer et atteindre et de savoir combien il y a d'aspiration et d'atteinte dans une émotion. C'est un flux continu et le corps est dans l'ensemble dans une aspiration continue : il ne s'arrête pas de vouloir. Nous disons donc qu'une émotion est *plus ou moins aspirante*. Le vouloir est continu. Quand on aspire vers quelque chose, on veut bien au sens de se diriger vers et quand on atteint ou est atteint par ce qu'on veut, on veut bien au sens de vouloir bien ce qui arrive.

D'une manière ou d'une autre, une émotion est toujours une *modification de l'aspiration*. Comme le dit Frijda : « La joie, par exemple, est le plus souvent un état de plaisir, d'activation accrue, d'intérêt et d'attention et de désir d'interaction « libre » et non sérieuse. Mais on ne peut pas associer toutes les émotions à des modes de motivations spécifiques relevant de l'un ou de plusieurs niveaux. Certaines émotions n'impliquent que des états de plaisir ou de peine (la détresse en est un exemple), ou d'activation seulement (comme « être excité »), ou l'attention et l'activation (comme « être fasciné »). Il existe des catégories d'émotions dans lesquelles la motivation est variable, comme la jalousie. Elle peut être excitée ou apathique, et prendre la forme de la colère, du désespoir ou de la peur. Mais quand il y a une raison pour appeler une

²⁶⁰ Schopenhauer (1818 : 158-159). Traduction : des affections immédiates de la volonté dans son apparition, le corps propre ; un vouloir ou un ne pas vouloir forcé de l'impression qu'il subit.

²⁶¹ Frijda (1986)

réaction « une émotion », c'est qu'il y a, en général, un changement de motivation de quelque sorte. On parle d'émotion quand le corps a été touché, au plan d'une modification motivationnelle. »²⁶²

En résumé : quand on agit, on manifeste une tendance, on aspire vers quelque chose ; quand on perçoit on est atteint. La volonté aspire et atteint ou est atteinte. Typiques de l'aspiration sont le zèle et l'intérêt. Une aspiration très forte de la volonté est la colère, dans laquelle l'affirmation de soi entraîne même la dénégation de la volonté de l'autre, si elle est dirigée contre lui. Typique de l'atteinte sont les rires et les pleurs, ne manifestant même plus de tendance, juste la manière dont on veut ou ne veut pas ce qui arrive : c'est l'affect de la volonté. Mais une atteinte peut donner lieu à une nouvelle forme d'aspiration de la volonté, par exemple une aspiration plus énergétique et précipitée dans la joie ou une aspiration ralentie et à moitié interrompue dans la tristesse.

Comment se déploie le mouvement de la volonté avec ses aspirations et atteintes à travers les dimensions émotionnelles ? Prenons la dépréciation. Pensez à quelque chose de déplaisant qui risque de vous atteindre... Rien qu'à y penser, vous n'en voulez pas. Votre émotion va être dépréciative. Cette émotion, tout en restant dépréciative, change en fonction de la manière dont vous vous situez par rapport à cet objet déplaisant. Vous avez peur ou vous êtes anxieux quand vous voyez cet objet s'approcher, mais pas encore vous toucher, tout en croyant ne pas pouvoir le maîtriser. Votre émotion dépréciative peut aussi tourner en dégoût : c'est quand l'objet se présente à vous comme répugnant. Quand cet objet vous touche, votre peur tourne en douleur, peut-être aussi davantage en dégoût, quand il s'agit par exemple de quelque chose d'indigeste que vous avalez. Ce sont toutes des façons de ne pas vouloir de ce qui vous arrive. Ces émotions dépréciatives changent en fonction de la manière dont l'objet déplaisant vous touche. Si la douleur que cet objet vous procure est plus mentale que physique, elle tourne en tristesse : elle vous déprime et vous rend impuissant. Si, par contre, votre dépréciation de cet objet s'accompagne d'un sentiment que vous pouvez le maîtriser pour vous en débarrasser, alors votre volition tourne en colère.

Il en va de même du côté des émotions appréciatives. Pensez à quelque chose qui vous plaît... Vous en voulez bien ; votre émotion va être appréciative. Elle a également différentes manières de se manifester en fonction des manières dont cet objet plaisant vous touche. L'espoir et l'expectation sont les opposés de la peur en ce que ces émotions surgissent en vous quand vous vous approchez de ce qui vous plaît ; l'enthousiasme en est une version plus forte. La satisfaction surgit quand vous atteignez cet objet plaisant ou quand il vous atteint, l'extase quand il vous touche agréablement en vous excitant fortement, la fierté quand il vous fait sentir victorieux sur quelque chose. Ce sont différentes manières d'apprécier ou d'être joyeux, qui peuvent apparaître mélangées ou se succéder rapidement en fonction de ce que vous percevez et pensez. Mais il s'agit de la même polarité d'appréciation : vous êtes en train de vouloir bien.

Maintenant que nous sommes à l'intérieur des mouvements de la volonté, nous allons les considérer de façon plus méthodique en parcourant un pôle après l'autre du

²⁶² Frijda, in Colletta et Tcherkassof (2003 : 23)

modèle dimensionnel : domination, soumission, appréciation, appréciation dominante, appréciation soumise, dépréciation, dépréciation dominante et dépréciation soumise. Sur chaque pôle nous allons mettre des états volitifs correspondants, ceci en nous inspirant des modèles que nous avons passés en revue, sans pour autant classer les émotions, attitudes, etc. exactement de la même manière. Le classement ne prétend pas être exhaustif non plus, mais il devra servir à caractériser chaque pôle et à identifier les aspirations générales, dont les émotions de base, qu'on y trouve. Le lecteur pourra évidemment le compléter.

II.6.6. La domination

Le pôle de *domination* de la dimension verticale reflète la *volonté de dominer* ou *volonté de puissance*. Elle est déclenchée par un stimulus ou un motif qui *rend puissant*. Il peut s'agir d'une aspiration vers la domination comme d'un état volitif qui a atteint ou qui maintient la domination. Le motif ou le stimulus et le but peuvent être sociaux ou autres.

Les états volitifs de la domination gravitent autour des sentiments de confiance en soi, de stabilité, de contrôle, de maîtrise, de puissance, de supériorité, et de détermination. Le modèle de Wiggins comprend plusieurs traits interpersonnels qui caractérisent la domination. D'une part, ce sont des traits d'ambition, reliés au succès : persévérant, persistant, travailleur, discipliné, organisé, délibérant, stable, constant, régulier, équilibré et ferme. D'autre part, ce sont des traits reliés au pouvoir : dominant, assuré, autoritaire, énergique, sûr de soi et peu préoccupé par soi-même.²⁶³ L'interprétation émotionnelle du cercle de Leary par Myllyniemi comprend les adjectifs suivants : décisif, déterminé, dominant, entreprenant et autonome.²⁶⁴ On peut rajouter le courage, puis l'audace, qui est selon Spinoza ce désir qui porte un homme à braver, pour accomplir une action, un danger redouté par ses égaux.²⁶⁵

On peut distinguer deux principales volontés de dominer. L'une est une volonté de dominer générale, gravitant autour d'une attitude de supériorité, une volonté qui a atteint et qui maintient la domination. Une volonté de dominer plus particulière, qui se laisse distinguer, est la détermination. A cet aspect décisif et déterminé de la domination nous pouvons joindre le sentiment de l'effort et aussi des états plus cognitifs, empreints de domination, comme la concentration, la certitude et la conviction. En voulant surmonter un obstacle en étant déterminé, on veut se rendre dominant, ce qui présuppose qu'avant de ce faire et avant de réussir, on ne l'est pas encore. Du point de vue phylogénétique, la détermination dérive probablement de la colère. On peut la considérer comme une version modérée de celle-ci, vu qu'elle comporte sa volonté de dominer, consistant à vouloir ôter un obstacle, mais non pas son agressivité.

Cette volonté de surmonter un obstacle peut s'appliquer à autrui, à un objet physique ou mental ou à soi-même. On appelle « se maîtriser » l'aspiration de la détermination quand elle s'applique à soi-même ; l'aspect « effort » de cette détermination est ce que le sens populaire entend par « avoir de la volonté ». Dire à quelqu'un qu'il n'aurait pas de volonté veut dire plus correctement qu'il n'aurait pas la volonté de

²⁶³ Wiggins (1979)

²⁶⁴ Myllyniemi, in Plutchik et Conte (Dirs.) (1998)

²⁶⁵ Spinoza (1999)

dominer, respectivement de se maîtriser. Quand on dit au paresseux qu'il n'aurait pas de volonté, alors qu'il veut tellement se laisser aller, on n'est pas très pertinent. Du côté académique aussi, il faudrait préciser que la volonté définie comme pouvoir d'inhibition et de maîtrise d'autres pulsions n'est en réalité pas n'importe quelle volonté, mais un aspect de la volonté de dominer. C'est ce qu'il faudrait mettre dans les dictionnaires. Car ce n'est qu'une facette de la volonté : celle du sentiment de l'effort, au travers duquel on se sent pleinement auteur et maître de ses actes. Ce sentiment est accru, peut-être seulement rendu présent, quand on aurait pu se laisser aller à un autre penchant, mais qu'on résiste. Le sentiment de l'effort est l'idéal de la volonté forte, comme l'est la volonté de puissance en général, qui est enviée quand on n'en a pas. Mais n'oublions pas que tous les penchants, egovolontaires ou non, sont des volitions et que la volonté de dominer peut aussi se manifester de façon autovolontaire, comme chez les reptiles.

Wiggins associe à l'agentivité, qu'il assimile au pôle de la domination, les aspects suivants : sphère utilitaire, autonomie, capacité de travailler, aspiration vers la supériorité, aller contre les autres, être une entité séparée, avoir besoin de pouvoir, atteindre un statut, motivation de pouvoir, pronoms de pouvoir, mots dominants, masculinité, affirmation de soi.²⁶⁶

Horowitz a recensé des buts interpersonnels relatifs aux dimensions de domination-soumission et d'affiliation-hostilité. Pour la domination il trouve : avoir confiance en soi, être ferme quand il faut l'être, savoir dire non à l'autre quand c'est approprié, être agressif si la situation le demande.²⁶⁷ Nous pouvons rajouter les buts de surmonter un obstacle, défendre le territoire, intimider, affaiblir autrui, qu'on trouve plus généralement dans le règne animal.

II.6.7. La soumission

Le pôle de *soumission* de la dimension verticale reflète la *volonté de se soumettre*. Elle est déclenchée par un stimulus ou un motif qui *affaiblit*. Il peut s'agir d'une aspiration vers la soumission comme d'un état volitif qui a atteint ou qui maintient la soumission. Le motif ou le stimulus et le but peuvent être sociaux ou autres.

Nos états volitifs de soumission gravitent autour des sentiments d'infériorité, d'instabilité, d'impuissance et d'humilité. La volonté de se soumettre en tant qu'aspiration consiste généralement à se mettre en-dessous de quelqu'un ou de quelque chose de plus fort que soi. Frijda considère les états d'humilité et de résignation comme mobilisateurs de la tendance à l'action de soumission. Sa fonction est en général de détourner une pression. Son état final est l'obtention d'un gain secondaire sans qu'on ait à faire des efforts inutiles.²⁶⁸

Le modèle de Myllyniemi liste les états émotionnels suivants pour la soumission : être dépendant, docile et obéissant. Wiggins associe à l'aspect faiblesse de la soumission : douter de soi, être timide, effacé, doux et humble ; ne pas être audacieux, ni agressif, mais plutôt impuissant. A l'aspect échec de la soumission, il associe la paresse. Être paresseux, dans sa taxinomie, c'est ne pas être productif, pas approfondi, pas

²⁶⁶ Wiggins (1991)

²⁶⁷ Horowitz, in Plutchik et Conte (Drs.) (1998)

²⁶⁸ Frijda (1986)

minutieux, en somme pas très travailleur ; c'est être inconsistant, désorganisé, peu pratique, pas professionnel et pas sérieux.²⁶⁹ – Voyez la volonté du paresseux, qui roule dans son lit, et voyez la persévération avec laquelle il aspire à ne rien faire.

La surprise se laisse interpréter comme une volonté instantanée et autovolontaire de se soumettre. Son motif est un événement qui intervient soudainement et de façon inattendue. Surprendre quelqu'un, c'est le déstabiliser, donc l'affaiblir. C'est pour cette raison que la surprise est un état de soumission et que certaines personnes n'aiment pas être surprises. Plutchik caractérise la tendance à l'action de la surprise comme suit : le motif est un événement inattendu dont on se demande ce que c'est. Le sentiment est la surprise, le comportement consiste à stopper en alerte. L'effet est l'orientation. Le but de la surprise consiste à se réorienter ou à gagner du temps pour s'orienter.²⁷⁰

Les buts de type soumission dans l'inventaire des buts interpersonnels de Horowitz sont : ne pas trop se battre avec l'autre, ne pas être agressif envers lui, ni trop argumenter, lui permettre de prendre le contrôle.

II.6.8. L'appréciation

Le pôle d'*appréciation* de la dimension horizontale reflète les mouvements de *vouloir bien*. Ils sont déclenchés par un stimulus ou un motif qui *fait plaisir*. Il peut s'agir d'une aspiration appétitive vers ce qu'on veut bien comme d'un état de satisfaction, quand on atteint ou est atteint ce qu'on veut bien. Le motif ou le stimulus et le but peuvent être sociaux ou autres. L'aspiration appétitive est la quête du *bien-être*. L'appréciation regroupe tout ce qui est sensation agréable et sentiment positif, et plus loin la bonne santé, à la fois corporelle et mentale.

Au cours d'une émotion appréciative, le mouvement de la volonté s'approche de ce qui est perçu comme un bien. En étant en train de poursuivre ce bien, en ne le possédant pas encore ou en en voulant davantage, la volonté comprend davantage d'aspiration. Cette aspiration est *appétitive*. Lorsqu'on atteint ce qu'on veut, l'aspiration diminue et on apprécie simplement ce qui arrive. Dans un cas comme dans l'autre, qu'il y ait plus ou moins d'aspiration, on *veut bien* ce qu'on perçoit comme un bien. L'appréciation peut s'appliquer à soi-même, à autrui ou à un autre objet.

Wiggins associe à la communion, qu'il assimile à l'affiliation, les aspects suivants : sphère morale, homonomie, communion, capacité d'aimer, intérêt social, aller vers les autres, être en unité avec le monde, besoin de tendresse, confiance basique, maintenir la popularité parmi les pairs, motivation d'intimité, pronoms de solidarité, mots chaleureux et amicaux, féminité, expressivité, solidarité, affiliation, amour, agréabilité.²⁷¹ Les adjectifs interpersonnels qu'on trouve dans le modèle de Wiggins sur le pôle correspondant à l'appréciation sont par contre souvent déjà plus appréciatifs-soumis. Nous retenons à cet endroit juste les suivants : sympathique, appréciatif et coopératif.²⁷² D'autres adjectifs, qui se trouvent chez lui déjà sur le pôle

²⁶⁹ Wiggins (1979)

²⁷⁰ Plutchik (2001), Sander et Scherer (Dirs.) (2009)

²⁷¹ Wiggins (1991)

²⁷² Wiggins (1979)

de l'affiliation dominante, apparaissent plutôt simplement affiliatifs : amical, génial, accueillant, de compagnie agréable, approchable, congénial, bon enfant, plaisant. Le modèle de Myllyniemi comprend les adjectifs suivants pour l'affiliation : affilient, grégaire, amical, sociable, chaleureux.²⁷³

L'intérêt et la curiosité sont des émotions appréciatives : c'est vouloir bien savoir quelque chose, vouloir explorer un objet intéressant. Cela s'apparente à l'émotion de base d'anticipation de Plutchik, qui consiste à vouloir explorer un nouveau territoire, donnant des comportements comme examiner et cartographier.²⁷⁴

La joie est une émotion appréciative paradigmatique, regroupant des émotions positives comme la gaieté, le bonheur, le plaisir, le jeu et l'amusement. Comme le dit Spinoza, la joie c'est le passage d'une moindre perfection à une perfection plus grande.²⁷⁵ Avec Ekman on peut distinguer à cet endroit plusieurs émotions et sensations appréciatives : les plaisirs sensoriels, l'amusement, le contentement, l'excitation agréable, le soulagement, l'extase et l'élévation.²⁷⁶ Les plaisirs s'appliquent à tout ce qui est perçu comme un bien : argent, ressources, air frais, amis, divertissement, activités préférées, récupération, etc. Dans une perspective phylogénétique de l'appréciation comme affiliation, la joie et l'extase sont selon Plutchik déclenchés par un potentiel appariement avec un partenaire, qu'on veut posséder et qu'on poursuit donc. Le but est la reproduction. A l'affiliation amicale correspondent selon Plutchik l'acceptation et la confiance, qu'on éprouve à l'égard d'un membre du groupe identifié comme ami, ce qui donne lieu à des comportements de toilettage et de partage. Le but est l'affiliation.²⁷⁷

On distingue l'amour romantique de l'envie sexuelle. L'amour est la volonté de s'attacher et l'envie sexuelle la volonté d'obtenir un rapprochement sexuel. On peut aussi considérer l'amour et l'attachement en un sens plus large comme une forme plus forte de l'affiliation : amour amical, amour des enfants. Les expériences subjectives, les conséquences relationnelles, les expressions et aussi les réponses endocrines sont différentes dans l'amour et dans l'envie sexuelle. Ce sont deux émotions distinctes, qui se produisent pourtant souvent ensemble. Les chercheurs les distinguent en général comme suit. Du point de vue évolutionniste (en référence à Buss), nous avons d'une part le désir sexuel, dont le but primaire (ou ultime) est la reproduction, et d'autre part l'amour, qui provient d'un système d'attachement qui tient les partenaires ensemble pour élever une progéniture vulnérable et fragile. L'amour est souvent défini comme amour romantique, ce qu'on appelle avoir des sentiments pour quelqu'un. C'est un sentiment motivationnel associé à des sentiments d'attachement et de recherche d'engagement avec le partenaire (s'engager dans une relation durable, sentiments profonds). L'envie sexuelle est un état motivationnel qui conduit l'individu à chercher des opportunités d'activité sexuelle et des sentiments d'attraction. Les recherches montrent que le désir sexuel culmine tôt dans une relation et que les comportements qu'il impulse sont moins fréquents dans les relations plus établies.²⁷⁸

²⁷³ Myllyniemi, in Plutchik et Conte (Dirs.) (1998)

²⁷⁴ Plutchik (2001), Sander et Scherer (Dirs.) (2009)

²⁷⁵ Spinoza (1999)

²⁷⁶ Ekman (2003)

²⁷⁷ Plutchik (2001), Sander et Scherer (Dirs.) (2009)

²⁷⁸ Gonzaga et al. (2006)

Schopenhauer considère l'amour et l'envie sexuelle combinés en parlant de l'amour passionnel. L'acte sexuel est le point culminant de la volonté de vivre, dit-il, et la pulsion sexuelle son affirmation la plus forte et la plus décisive. Selon Schopenhauer, l'être humain est une pulsion sexuelle incarnée. Il précise aussi que la pulsion sexuelle est le grand non-dit, le secret public qu'on ne mentionne pas, mais qu'on sous-entend partout comme la chose essentielle, et qu'elle est ainsi présente dans la pensée de chacun, ce qui explique aussi pourquoi la moindre allusion à son sujet est instantanément comprise. Les aventures amoureuses, dit-il, sont appelées affaires de cœur, parce que la pulsion sexuelle est le point culminant de la volonté, et la sélection à son égard l'affaire principale du vouloir naturel de l'homme.²⁷⁹

Le but de aspirations appétitives est toujours d'obtenir ce qu'on veut bien, tout ce qui est perçu comme : bon, bien, agréable, positif, désirable, récompense, avantageux, bénéfique, utile, ayant de la valeur. Du côté de l'affiliation, Horowitz recense les buts amicaux suivants : partager ouvertement ses pensées et ses idées, ne pas être trop distant envers l'autre, supporter les buts de l'autre, ne pas être trop froid.²⁸⁰

II.6.9. L'appréciation dominante

Le pôle de l'*appréciation dominante* se trouve entre l'appréciation et la domination. Il reflète des mouvements de *vouloir bien* combinés à la *volonté de dominer*. Ils sont déclenchés par un stimulus ou un motif qui à la fois *fait plaisir* et *rend puissant*. Il peut s'agir d'une aspiration appétitive vers la domination ou empreinte de domination, s'approchant de ce qu'on veut bien en voulant dominer, comme d'un état de satisfaction et de domination, quand on atteint ou est atteint par ce qu'on veut bien et qui rend puissant. Le motif ou le stimulus peut être social ou autre, de même le but. Des motifs qui à la fois nous font plaisir et nous rendent puissants sont ceux qui nous encouragent, remontent le moral, vénèrent, flattent, louent ou valorisent autrement.

Les deux tendances principales et potentiellement divergentes de l'appréciation dominante sont d'une part celle où l'on apprécie sa domination, en s'appréciant soi-même, et d'autre part celle où l'on s'occupe des autres, desquels on se sent responsable, en les appréciant. Dans cette dernière, nous identifions l'aspiration de vouloir soigner, éduquer, protéger les autres.

Parmi les adjectifs interpersonnels de Wiggins, nous allons retenir ici plusieurs de ceux qu'il assimile à l'extraversion, chez lesquels on peut mieux trouver un aspect à la fois affiliatif et dominant que chez les autres qu'il associe à ce pôle : sortant, extraverti, plein de vivacité, enthousiaste, pas timide.²⁸¹ L'aspect dominant de l'enthousiasme, qui veut littéralement dire « être habité par un Dieu », est bien rendu par Nietzsche quand il dit « jetzt tanzt ein Gott durch mich ». ²⁸² L'enthousiasme est une joie dominante. Parmi les adjectifs émotionnels que Myllyniemi associe au pôle de l'affiliation dominante, nous retenons : apportant du soutien, nourrissant ou soignant, protecteur, négociant, guidant, responsable.²⁸³

²⁷⁹ Schopenhauer (1844)

²⁸⁰ Horowitz, in Plutchik et Conte (Dirs.) (1998)

²⁸¹ Wiggins (1979)

²⁸² Nietzsche (1891 : 35). Traduction : Un Dieu danse à travers moi maintenant.

²⁸³ Myllyniemi, in Plutchik et Conte (Dirs.) (1998)

La fierté est une émotion prototypique de l'appréciation dominante. La fierté, que Frijda a aussi identifiée comme une volonté de dominer²⁸⁴, est plus précisément une volonté de dominer dans laquelle on s'apprécie soi-même. Elle dérive vraisemblablement d'attitudes de domination comme on les trouve chez les grands singes qui ont vaincu un rival. Les résultats empiriques, dont ceux de Tracy et Matsumoto, supportent les explications évolutives de la fierté comme mécanisme affectif de promotion du statut social.²⁸⁵ Au sein de la fierté, on peut encore distinguer entre une fierté dite authentique, basée sur des accomplissements, et une fierté qu'on pourrait qualifier de mal placée ou d'arrogance, plus liée au narcissisme. Les sujets font cette distinction, comme le montrent des recherches empiriques.²⁸⁶ Cette distinction ressemble à celle que Schopenhauer avait faite entre la fierté et la vanité. La fierté, dit-il, est la conviction déjà établie d'une valeur personnelle, tandis que la vanité est le souhait de réveiller une telle conviction chez les autres, souvent accompagné de l'espoir silencieux de se l'approprier par la suite. La fierté est selon Schopenhauer une haute estime de soi provenant de l'intérieur, tandis que la vanité est l'aspiration d'acquiescer une telle de l'extérieur, c'est-à-dire indirectement.²⁸⁷

Les buts interpersonnels affiliatifs-dominants de Horowitz se rapportent à l'appréciation d'autrui combinée à la domination : faire savoir à l'autre quand on est fâché, confronter l'autre aux problèmes qui surgissent, exprimer ses sentiments directement à l'autre, laisser l'autre savoir ce qu'on veut.

II.6.10. L'appréciation soumise

Le pôle de l'*appréciation soumise* se trouve entre l'appréciation et la soumission. Il reflète des mouvements de *vouloir bien* combinés à la *volonté de se soumettre*. Ils sont déclenchés par un stimulus ou un motif qui à la fois *fait plaisir* et *affaiblit*. Il peut s'agir d'une aspiration appétitive vers la soumission ou empreinte de soumission, cherchant à s'approcher de ce qu'on veut bien en voulant se soumettre, comme d'un état de satisfaction et de soumission, quand on atteint ou est atteint par ce qu'on veut bien et qui affaiblit. Le motif ou le stimulus peut être social ou autre, de même le but. Des motifs qui à la fois nous font plaisir et nous affaiblissent sont ceux qui nous intimident tout en étant perçus comme bons ou utiles, ceux qui nous attirent et nous font craquer, qui fascinent et impressionnent, et ceux qui inspirent confiance, aident et sauvent.

Parmi les adjectifs interpersonnels de Wiggins, on trouve du côté de l'affiliation soumise : pas égotiste, pas exigeant, pas vaniteux, sans prétentions, pas malin, pas calculateur et pas rusé.²⁸⁸ Dans le modèle de Myllyniemi on trouve les adjectifs émotionnels suivants : agréable, accommodant, reconnaissant, modeste, respectueux, attachant, affectueux, à cœur ouvert, coopératif, crédule et fidèle.²⁸⁹

On peut distinguer deux grands types d'aspirations dans l'appréciation soumise : d'une part une volonté de s'accommoder socialement et d'autre part une volonté de se

²⁸⁴ Frijda (1986)

²⁸⁵ Tracy et Matsumoto (2008)

²⁸⁶ Tracy et Robins (2007)

²⁸⁷ Schopenhauer (1851 / 2004 : 70-71)

²⁸⁸ Wiggins (1979)

²⁸⁹ Myllyniemi, in Plutchik et Conte (Dir.) (1998)

soumettre à ce qu'on apprécie comme un bien supérieur. Les deux peuvent aussi se confondre.

La volonté de s'accommoder socialement tourne autour de la politesse et de la modestie. Comme le dit Spinoza, la politesse ou la modestie, c'est le désir de faire ce qui plaît aux hommes et de ne pas faire ce qui leur déplaît.²⁹⁰ Comme le passent en revue Keltner, Young et Buswell, la politesse, système de règles qui gouverne notre comportement en public, permet aux individus de maintenir des relations coopératives et respectueuses : manières de table, de s'adresser aux autres, de converser et de s'asseoir, manières de négocier la distance physique, l'espace et l'allocation de ressources. La modestie est au centre des pratiques de politesse. C'est à la fois un sentiment et une stratégie d'interaction sociale, tournant autour de l'inhibition d'impulsions inappropriées, d'attitudes réservées envers soi et du respect des besoins des autres. Parmi les nombreuses fonctions de la politesse, dont celle de la démarcation des différences de classes, il y a celle d'apaisement. Les conditions dans lesquelles il y a politesse sont similaires à celles qui requièrent l'apaisement, gravitant typiquement autour des interactions avec des inconnus en public et de la distribution de ressources ; des situations qui comportent un risque de conflit. Les manières de table par exemple dictent qu'on laisse passer les besoins des autres avant les siens et qu'on retient ses impulsions. La politesse, comme les autres comportements d'apaisement, s'exprime à travers un comportement soumis, affiliatif et inhibé. La modestie polie accroît l'approche sociale et la coopération et réduit les tendances agressives. Comme le dit Goffman, elle donne respect, pouvoir et honneur aux autres, ce qui accroît l'harmonie et la coopération, les buts ultimes de l'apaisement.²⁹¹

La gratitude est l'appréciation d'une offre altruiste qui apporte un bénéfice et aussi l'aspiration de le rendre.²⁹² Selon Spinoza, la reconnaissance ou la gratitude est ce désir ou ce mouvement d'amour par lequel nous nous efforçons de faire du bien à celui qu'un même sentiment d'amour a porté à nous en faire.²⁹³

Une appréciation soumise plus forte est celle d'être impressionné et d'admirer ce qu'on trouve à la fois supérieur et bon, voire immense et fascinant. Du point de vue évolutif, l'admiration n'était au départ probablement que la stupeur d'un homme primitif ou d'un singe devant ce qu'il ne comprend pas et le dépasse, combinée à une appréciation ; par la suite elle est devenue vénération et dévotion religieuse. On peut assimiler l'admiration à l'émerveillement, qui consiste à être emporté par quelque chose d'incompréhensible et de fascinant, et à une surprise agréable, intense et prolongée.

Un autre aspect d'une forte appréciation soumise est la tendresse. C'est une façon plus soumise d'aimer. A cet état volitif correspondent des traits interpersonnels que Wiggins a considérés comme simplement affiliatifs, alors qu'ils ont un aspect soumis de par leur fragilité et leur douceur : au cœur tendre, doux, gentil, sensible. Aussi quelques adjectifs émotionnels que Myllyniemi a associés à l'affiliation dominante ont en fait un côté soumis : serviable, tendre, conciliant, se sacrifiant. Car

²⁹⁰ Spinoza (1999)

²⁹¹ Keltner, Young et Buswell (1997)

²⁹² Ekman (2003), Keltner, Haidt et Shiota (2006)

²⁹³ Spinoza (1999)

même si une personne dominante se montre telle, par exemple un parent qui s'occupe de son enfant, c'est une façon aimable de descendre de ses hauteurs.

Horowitz recense les buts affiliatifs-soumis suivants : placer les buts de l'autre devant les siens, ne pas être trop indépendant, ne pas être trop suspicieux envers l'autre, travailler avec l'autre d'une manière à ce que cela protège ou supporte ses intérêts.²⁹⁴

II.6.11. La dépréciation

Le pôle de *dépréciation* de la dimension horizontale reflète les mouvements de *ne pas vouloir*. Ils sont déclenchés par un stimulus ou un motif qui *déplaît*. Il peut s'agir d'une aspiration défensive, cherchant à s'éloigner ou à se dégager de qu'on ne veut pas, comme d'un état d'insatisfaction, quand on atteint ou est atteint par ce qu'on ne veut pas. Le motif ou le stimulus et le but peuvent être sociaux ou autres. La dépréciation regroupe tout ce qui est sensation désagréable et sentiment négatif, et plus loin la maladie, à la fois corporelle et mentale. L'aspiration défensive est en général celle de la *survie*.

Des traits interpersonnels que Wiggins a associés à l'aspect distant de la désaffiliation soumise peuvent être considérés comme de la désaffiliation sans soumission, c'est-à-dire de la simple dépréciation d'autrui : antisocial, pas accueillant, impersonnel, pas sociable, distant, pas souriant, pas joyeux. Il en va de même pour quelques adjectifs du modèle de Myllyniemi, qu'elle a classés dans la défiance soumise, alors qu'ils sont mieux conçus comme simplement défiants ou dépréciatifs, à savoir : amer, à contrecœur, blessé, d'humeur maussade, sans merci. Ces états émotionnels ne sont pas des états dépréciatifs-soumis de peur, comme le suggère le modèle de Myllyniemi, mais des états dépréciatifs tout court.

La douleur est la sensation-type de la dépréciation : à la fois état d'insatisfaction et aspiration d'ôter ou de s'éloigner de la source de douleur par laquelle on est atteinte. La douleur nous mobilise à vouloir nous dégager d'un mal. Quand l'objet, social ou autre, duquel on ne veut pas, est perçu comme répugnant, on manifeste le dégoût. Le dégoût comme émotion de base est selon Plutchik la tendance à rejeter un objet répugnant. L'objet impalpable est identifié comme un poison, le comportement consiste à vomir et le but est d'éjecter le poison.²⁹⁵ Le dégoût s'applique de même à ce qui est répugnant au sens moral. Dans la dépréciation, il ne faut pas non plus oublier l'ennui, qui selon Schopenhauer est un malheur comparable à la misère. Dans cet état désagréable de l'ennui, l'aspiration de la volonté tourne au vide. L'ennui nous pousse à vouloir nous distraire, s'il n'est chassé soudainement par une autre dépréciation, telle la douleur et une aspiration défensive plus directement liée à la survie.²⁹⁶

Le but des aspirations défensives est toujours de s'éloigner ou de se dégager de ce qu'on ne veut pas, tout ce qui est perçu comme : mauvais, mal, désagréable, négatif, indésirable, aversif, punition, nuisible, dangereux, inutile et sans valeur. Horowitz recense des buts interpersonnels hostiles : ne pas trop faire confiance en l'autre, ne pas être ouvertement généreux en aidant l'autre personne, ne pas mettre les

²⁹⁴ Horowitz, in Plutchik et Conte (Dirs.) (1998)

²⁹⁵ Plutchik (2001), Sander et Scherer (Dirs.) (2009)

²⁹⁶ Schopenhauer (1818)

but de l'autre avant les propres buts, travailler avec l'autre d'une manière à protéger les propres intérêts.

II.6.12. La dépréciation dominante

Le pôle de la *dépréciation dominante* se trouve entre la dépréciation et la domination. Il reflète des mouvements de *ne pas vouloir* combinés à la *volonté de dominer*. Ils sont déclenchés par un stimulus ou un motif qui à la fois *déplaît* et *rend puissant*. Il peut s'agir d'une aspiration défensive vers la domination ou empreinte de domination, au cours de laquelle on se dégage de ce qu'on ne veut pas en voulant dominer, comme d'un état d'insatisfaction et de domination, quand on atteint ou est atteint par ce qu'on ne veut pas et qui rend puissant. Le motif ou le stimulus peut être social ou autre, de même le but. Des stimuli et des motifs qui à la fois nous déplaisent et nous rendent puissants sont ceux qui nous énervent ou ne nous inspirent que du mépris.

En ce qui concerne la défiance ou l'hostilité dominante correspondante au pôle dépréciatif-dominant, nous pouvons retenir du modèle de Wiggins les traits qu'il associe à l'exploitation, des traits de personnalité de type calculateur : sournois, rusé, astucieux, malin, calculateur, exploiteur. Du modèle de Myllyniemi nous retenons la plupart des traits émotionnels d'agressivité associés au pôle de défiance dominante : agressif, sans pitié, menaçant, blessant, punitif, impitoyable.

Les émotions de base qu'on trouve dans la dépréciation dominante sont la colère et le mépris. La colère est la volonté de détruire un obstacle, la tendance à l'attaque, une très forte volonté. Comme le dit Schopenhauer : « Denn der äusserste Zorn ist eben nur der entschiedenste und heftigste Wille zur Vernichtung seines Gegenstandes. »²⁹⁷ Suivant Plutchik, l'événement déclencheur de la colère et de la rage est un obstacle ou un ennemi, le comportement-type est l'attaque (frapper, mordre) et le but est la destruction de cet obstacle.²⁹⁸ Frijda, qui adopte la même définition de la colère, doute pourtant que le but de quelqu'un qui est énervé soit vraiment de casser les assiettes qu'il est en train de casser.²⁹⁹ Je dis que son but est exactement cela : il s'agit de casser la matière. Il ne faut pas croire que les gens seraient à tout moment capables de poursuivre des buts sophistiqués et parfaitement civilisés, ni de diriger leur colère directement contre ce ou ceux qui l'ont déclenchée. Se défouler sur des assiettes, même si c'est insignifiant, permet de décharger sa colère, comme lorsqu'on se défoule sur un sac de boxe.

Le mépris est la version dominante du dégoût. Comme le disent Ekman et Friesen, le mépris est proche du dégoût, mais il s'applique seulement à des gens et leurs actions et non pas à des odeurs et des goûts.³⁰⁰ De plus, le mépris est une émotion de supériorité, affirmant le pouvoir ou le statut, comme le dit Ekman par ailleurs. Dans le mépris, on se sent supérieur à ceux qu'on méprise et on n'a pas besoin de s'accommoder ou de s'engager.³⁰¹ En nos termes, mépriser, c'est vouloir rejeter ce qu'on trouve indigne.

²⁹⁷ Schopenhauer (1844 : 343). Traduction : Car la colère la plus extrême n'est rien d'autre que la volonté la plus déterminée et la plus véhémement de détruire son objet.

²⁹⁸ Plutchik (2001), Sander et Scherer (Dirs.) (2009)

²⁹⁹ Frijda (1986)

³⁰⁰ Ekman et Friesen (2003)

³⁰¹ Ekman (2003)

Horowitz recense les buts interpersonnels hostiles-dominants suivants : ne pas essayer de faire trop plaisir à l'autre, ne pas être trop crédule, être assertif avec lui, être agressif sans craindre de blesser ses sentiments.

II.6.13. La dépréciation soumise

Le pôle de la *dépréciation soumise* se trouve entre la dépréciation et la soumission. Il reflète des mouvements de *ne pas vouloir* combinés à la *volonté de se soumettre*. Ils sont déclenchés par un stimulus ou un motif qui à la fois *déplaît* et *affaiblit*. Il peut s'agir d'une aspiration défensive vers la soumission ou empreinte de soumission, au cours de laquelle on s'éloigne de ce qu'on ne veut pas en voulant se soumettre, comme d'un état d'insatisfaction et de soumission, quand on atteint ou est atteint par ce qu'on ne veut pas et qui affaiblit. Le motif ou le stimulus peut être social ou autre, de même le but. Des stimuli et des motifs qui à la fois nous déplaisent et nous affaiblissent sont ceux qui nous inquiètent, embarrassent, font peur, attristent et humilient.

Nous retenons du modèle de Wiggins les traits interpersonnels qu'il qualifie d'introversion-retrait : silencieux, timide, introverti, embarrassé, replié sur soi-même, non révélateur, pas rayonnant. Du modèle de Myllyniemi, nous retenons les états émotionnels associés à la peur et à la soumission à proprement parler : évasif, craintif, peureux, soupçonneux, méfiant, obligé, serviable, calme, réservé, effacé, servile.

Les émotions dépréciatives-soumises principales sont la peur, la tristesse, la honte et l'embarras. La peur est la volonté de fuir un danger. Comme le dit Plutchik, son motif est un objet menaçant perçu comme dangereux, le comportement-type est la fuite et le but est la sécurité.³⁰² La peur est un instinct très ancien et très développé à travers la phylogenèse, d'abord parce qu'elle s'est révélée comme nécessaire à la survie. Peut-être qu'elle est même surdéveloppée chez nous, dépassant de loin l'utile. Voyez les nombreuses variations de la peur : souci, anxiété, inquiétude, méfiance, crainte, angoisse, lâcheté, frayeur et panique, ainsi que la quantité d'anxiolytiques consommés. Puis ce ne sont pas que les ours et les serpents qui font peur.

La tristesse est un malaise douloureux duquel on veut être soulagé. Suivant Plutchik, le motif de la tristesse est la perte d'un individu de valeur : on se sent abandonné et on pleure. Le but est la réintégration de ce qu'on a perdu, respectivement retrouver un attachement sécurisant.³⁰³ Ainsi nous pouvons dire que la tristesse est la volonté d'être consolé d'une perte. Alors que chez un animal, le motif de la tristesse ne semble pouvoir consister qu'en la perte d'un être cher, il peut chez l'homme, qui est plus évolué, aussi consister en la perte d'une voiture chère, d'un appartement cher, d'une montre chère, etc. Comme le met au point Frijda, la tristesse peut donner lieu à un manque d'activité et d'intérêt et une moindre préparation à l'action, par exemple quand on se retire des autres et se retourne dans son lit, ce que nous pouvons qualifier d'inhibition de la volonté de vivre. Mais la tristesse peut aussi être plus active, comme le dit Frijda, et provoquer des efforts désespérés pour retrouver l'objet perdu.³⁰⁴

³⁰² Plutchik (2001), Sander et Scherer (Dirs.) (2009)

³⁰³ Plutchik (2001), Sander et Scherer (Dirs.) (2009)

³⁰⁴ Frijda (1986)

L'embarras, la honte et la culpabilité sont des émotions typiquement sociales et typiquement humaines, qualifiées aussi de morales. Elles ont pour point commun une dépréciation de soi, légère ou forte, et une volonté de se soumettre. Les motifs de l'embarras sont surtout des transgressions de conventions sociales dans les interactions publiques, comme par exemple des gaffes ou des oublis de prénoms. Un individu qui est embarrassé après avoir transgressé une norme sociale est motivé à se conformer, à éviter l'exclusion sociale et à restaurer des relations interrompues par une telle transgression. Il s'engage dans un comportement de soumission et d'affiliation, comme un travail de réparation de la face.³⁰⁵ Ainsi nous pouvons dire que l'embarras est une volonté de remédier à une transgression sociale.

La timidité est proche de l'embarras, mais la volonté de retrait est plus marquée. Comme le font passer en revue Keltner et Young, la timidité est un trait de personnalité caractérisé par : un sens exagéré d'inefficience sociale et d'échec, une expérience incluant la peur et l'anxiété, notamment par rapport aux inconnus, et un comportement inhibé. Elle est le plus vivement ressentie dans des situations d'interaction avec des inconnus dans lesquelles l'affirmation de soi est requise mais difficile. Elle est associée à l'expérience personnelle d'une estime de soi et sociale réduite, des capacités sociales limitées et des positions sociales soumises.³⁰⁶

La honte est une volonté de se cacher : un fort désir de se cacher, disait Darwin.³⁰⁷ Empathiquement, nous pouvons dire que c'est vouloir disparaître. On peut aussi trouver en plus une volonté de réparer un échec personnel dans la honte. Car, comme l'ont trouvé Keltner et Buswell, la honte se distingue de l'embarras en ce qu'elle est causée non pas par des transgressions sociales, mais surtout par un échec dans l'atteinte ou le maintien de normes personnelles, comme par exemple une faible performance ou échouer à satisfaire les exigences de quelqu'un. Keltner et Buswell ont trouvé aussi que la culpabilité est encore différente. Cette dernière est davantage causée par des actions qu'on a accomplies qui ont blessé les autres, comme négliger les amis, mentir et échouer à des tâches.³⁰⁸

Horowitz recense les buts interpersonnels hostiles-soumis suivants : ne pas trop se faire remarquer, cacher des choses à l'autre, ne pas trop s'ouvrir à lui, ne pas parler de choses personnelles.³⁰⁹

II.6.14. Vue d'ensemble sur les mouvements de la volonté

Nous pouvons désormais tracer un petit tableau synoptique des aspirations de la volonté que nous avons considérées suivant les grandes dimensions : excitation-inhibition, domination-soumission et appréciation-dépréciation. Le tableau représenté en II.11 (page suivante) nous fournit une vue d'ensemble de ces mouvements de la volonté. Il ne comprend pas toutes les variétés et nuances d'états volitifs qu'on peut trouver en parcourant les quadrants du modèle dimensionnel : il comprend surtout les émotions et instincts de base. Nous avons aussi regroupé ensemble des émotions différentes quand leur aspiration générale va dans une même direction.

³⁰⁵ Keltner et Buswell (1996), Costa et al. (2001)

³⁰⁶ Keltner, Young et Buswell (1997)

³⁰⁷ Darwin (1872)

³⁰⁸ Keltner et Buswell (1997)

³⁰⁹ Horowitz, in Plutchik et Conte (Dirs.) (1998)

Cause (Stimulus, Motif)	Mobile (Etat volitif)	Action (Aspiration)
Excite Inhibe	<i>Activation de la volonté :</i> Excitation, éveil (degré fort) Inhibition, repos (degré faible)	Affirmation de la volonté Dénégation de la volonté
Rend puissant	<i>Domination :</i> Supériorité, stabilité, puissance, confiance en soi Détermination	Vouloir dominer Vouloir surmonter un obstacle
Affaiblit	<i>Soumission :</i> Infériorité, instabilité, impuissance, humilité Surprise	Vouloir se soumettre Vouloir se soumettre instantanément
Fait plaisir Fait plaisir & rend puissant Fait plaisir & affaiblit	<i>Appréciation :</i> Curiosité, intérêt Plaisir, joie, amusement, jeu Envie sexuelle Amour <i>Appréciation dominante :</i> Fierté, enthousiasme Responsabilité, bienveillance <i>Appréciation soumise :</i> Modestie, gentillesse Admiration, gratitude	Vouloir connaître un objet intéressant Vouloir jouir d'un bien Vouloir un rapport sexuel Vouloir s'attacher Vouloir dominer en appréciant Vouloir soigner, éduquer, protéger Vouloir s'accommoder socialement Vouloir se soumettre à un bien supérieur
Déplaît Déplaît & rend puissant Déplaît & affaiblit	<i>Dépréciation :</i> Douleur Dégout <i>Dépréciation dominante :</i> Mépris Colère <i>Dépréciation soumise :</i> Peur Tristesse Embarras Honte	Vouloir se dégager d'un mal Vouloir rejeter un objet répugnant Vouloir rejeter un objet inférieur Vouloir détruire un obstacle Vouloir éviter un objet dangereux Vouloir être consolé d'une perte Vouloir remédier à une transgression sociale Vouloir disparaître

FIGURE II.11. Tableau des aspirations.

La volonté aspire dans l'action et elle est atteinte dans la perception. Le sujet se trouve toujours dans un état volitif plus ou moins présent. Un événement déclencheur, stimulus ou motif, cause les changements dans son état volitif. Dans la mesure que l'individu agit pour satisfaire un besoin ou une envie, sa volonté est aspiration. Les différentes aspirations sont mobilisées par les émotions qui correspondent aux états volitifs causés. Le but est la satisfaction des besoins et des envies à la base des états volitifs.

La volonté instinctive-émotionnelle mobilise et oriente la volonté intentionnelle, ce qui lui permet d'être à son tour guidée de façon rationnelle en poussant l'individu vers des buts pertinents pour sa vie. Tout au long de notre exploration des mouvements de la volonté, nous avons pu, je pense, nous rendre compte que son aspiration déborde facilement de tous les côtés, autant par rapport à ce qui nous fait peur que par rapport à ce qui nous attire. Ce serait, pour employer un terme familier, un gros bordel, si on restait livré au déploiement brut de ses pulsions sans pouvoir les réguler davantage, sans pouvoir leur fournir les motifs qui permettent de les orienter au mieux vers leur satisfaction, en tenant compte de leurs conséquences.

L'utilité du *raisonnement*, qui permet à la volonté d'agir de façon planifiée et différée, apparaît ainsi dans une plus juste lumière. Car le raisonnement, pris en lui-même, est vide : son contenu lui est fourni par les motivations, qui tiennent aux mouvements émotionnels de la volonté. Sans volonté, le raisonnement ne serait vraisemblablement pas là. Dans un fonctionnement sain, on ne réfléchit pas dans le vide, mais par rapport à ce qu'on *veut*. Si *p* alors *q* ou si *non-p* alors *non-q* ne veut rien dire si *p* et *q* ne désignent pas des contenus spécifiques. Les éléments que contiennent nos raisonnements sont des connaissances sur nous-mêmes, c'est-à-dire sur notre volonté, et sur le monde extérieur, c'est-à-dire sur les causes, stimuli et motifs, qui déclenchent son activité, ainsi que des connaissances sur les différentes combinaisons de ces éléments. De cette manière, nous pouvons organiser, façonner, affiner et répartir nos pulsions dans l'interaction avec le monde qui nous entoure. Le raisonnement est un organisateur, un gestionnaire de pulsions. A quoi il tient et l'avantage sélectif qu'il constitue du point de vue de l'évolution : voilà ce qui apparaît ainsi clairement.

Plusieurs volontés, des penchants et des instincts différents, peuvent agir en même temps dans un même individu. La volonté la plus forte décide. Quand des besoins différents et contradictoires surgissent au même moment, l'individu se sent tiraillé entre ses différentes volitions. De ce sentiment vient l'expression « aller contre sa propre volonté ». Quand on doit mobiliser ses ressources volitives d'un côté pour vaincre une autre volition de l'autre côté, on se trouve dans une dissonance volitive. Chacune de ces volitions aspire à prendre le dessus : celle qui emporte la victoire décide du cours d'action que prendra l'individu – des fois à sa propre stupéfaction.

II.7. Liberté de la volonté et nécessité de l'action

La volonté est née libre, et partout elle est dans la causalité. Cette paraphrase de l'incipit bien connu de Rousseau³¹⁰, devrait résumer de quelle manière s'articulent la *liberté* et la *nécessité*. Je ne pense d'ailleurs pas que ce soit une si mauvaise chose que ce que peut désigner par ailleurs la phrase de Rousseau : ce n'est pas nécessairement quelque chose de pessimiste, comme on dit. On va donc essayer, en guise de conclusion de ce chapitre, de parler un peu de liberté et de remonter le moral du lecteur, au cas où il serait tombé dans les pommes.

La volonté est à la fois libre et déterminée. D'une part, la volonté est *libre*, dans le sens que le fait de vouloir ne dépend de rien d'autre que de la volonté elle-même. Jusqu'à la mort, un être vivant veut vivre par lui-même et utilise pour cela les ressources de son environnement – et rien ne lui enlève cette volonté. Il a évolué de sorte à vouloir par lui-même, en partie consciemment, et à apprécier ce qu'il veut bien. D'autre part, la volonté est *déterminée*, dans le sens que tous ses actes ont des causes, des stimuli et des motifs, des causes internes et externes.

Cette mise au point, qui articule la liberté et la nécessité de la volonté, vient de Schopenhauer. Elle est inspirée de Kant en ce qui concerne la *coexistence de la liberté et de la nécessité*. C'est une intuition tellement plus profonde que ces considérations naïves sur la liberté de la volonté et le libre-arbitre qui, elles, résultent d'un défaut d'objet permanent. La coexistence de la liberté et de la nécessité devient claire et le reste une fois qu'on l'a saisie – et une fois qu'on l'accepte. Il n'y a par contre pas assez de place à cet endroit pour la clarifier plus amplement, mais je peux essayer de relever l'essentiel. Pour le reste, le lecteur peut se rapporter à Hobbes, qui s'est bien rendu compte de la nécessité des actes de volonté, et puis à l'essai sur le libre-arbitre de Schopenhauer, qui est même plus complet que nécessaire.³¹¹

La liberté est dans l'être, la nécessité est dans l'action. L'action est toujours causée, par des stimuli dans la stimulation, par des motifs dans la motivation, mais le fait de vouloir ne l'est pas. Car la volonté est ce qui sous-tend toute cette causalité. Elle en est ainsi *libérée*. Ses différentes manifestations, ses actes, par contre, sont à chaque fois causées. Le potentiel de volonté a évolué de sorte à être libre de la causalité. Mais le déroulement de tout devenir est déterminé, acte après acte : c'est la chaîne causale dans laquelle l'acteur entre. Il en fait partie, il en est un élément, il en est influencé – et il la modifie constamment suivant les aspirations de *sa* volonté. Elle est certes conditionnée par son développement, mais en tant que volonté, elle est libre.

Etre *libre*, comme le disent Hobbes et Schopenhauer, c'est ne pas être entravé. C'est être libre de faire ce qu'on veut. On veut d'ailleurs naturellement ce que veut le corps et on y tient. On peut être content que personne ne puisse enlever ce potentiel tant qu'on vit : il est le produit de millions d'années d'évolution et de libérations. Nous avons aussi une relative liberté de choix assez étendue. Mais nos actes et nos pensées ne sont pas détachés de la causalité. Comme ceux des autres et comme tout devenir dans ce même monde, tel que nous le percevons, ils rentrent dans la chaîne causale. C'est ne pas réfléchir profondément que de confondre la relative liberté de choix, de

³¹⁰ « L'homme est né libre, et partout il est dans les fers. » Rousseau (1839 : 26)

³¹¹ Hobbes (1966) (2), Schopenhauer (1986)

laquelle nous jouissons, avec une liberté absolue. Comme le disait Schopenhauer par ailleurs, on tend à confondre la liberté du potentiel de volonté avec une liberté illusoire des actes qui, eux, sont déterminés, parce que la volonté, originaire et indépendante de la causalité, donne aussi dans la conscience de soi le sentiment de quelque chose d'originaire et indépendant, que l'on confond alors avec les actes.³¹²

Nous sommes des morceaux de nature, des pièces du destin, et nous causons les choses en bonne partie consciemment. Nous ne pouvons par contre pas nous empêcher de les causer, de choisir et d'agir. Mais c'est justement cela la liberté de la volonté elle-même : elle veut tout le temps d'elle-même. Cette liberté revient à la nature, ou à Dieu, si on veut, mais non pas à une conscience humaine détachée de la nature : car cette dernière en fait partie. Et si on veut arrêter son vouloir, ce qui revient à se suicider, alors cet acte est causé aussi : notamment par une tendance contraire de la même volonté. Il n'y a pas d'autre choix que vouloir vivre ou vouloir mourir. Quelque soient les choix, le potentiel de volonté est tout le temps derrière l'être vivant. En tant que potentiel, il est libre de la causalité.

Certains me diraient que ce ne serait pas une vraie liberté, comme le serait un libre-arbitre mental détaché de la causalité. Les choix de l'ego « devraient » être libérés de la causalité, me diraient-ils. Ils ne le sont pas, mais je n'y peux rien. Le père Noël n'existe pas non plus. – Personne ne sait si nous allons évoluer de sorte à devenir des pures consciences libérées du monde matériel, si notre conscience limitée n'est que le début de la manifestation progressive d'une conscience divine.³¹³ Mais nous savons que nous ne sommes pas des pures consciences en tant qu'êtres humains. Quand on se rend ainsi compte que la volonté n'a rien d'une conscience humaine à l'origine et qu'elle reste corporelle quand elle devient humaine – car nous sommes façonnés par la nature, déterminés par notre corps et par notre environnement, et nos pensées sont causées les unes après les autres à travers le système nerveux de notre corps – on va peut-être jouir plus pleinement de la partie devenue consciente de cette volonté. Il faut se rendre compte du privilège que cela constitue déjà d'être un acteur conscient dans la chaîne causale.

La connaissance de soi, l'oracle de Delphes, c'est la connaissance de la propre volonté. Celle-ci est profonde, donnée par le corps, et en elle-même inconsciente. Son action est déclenchée par des causes innées et apprises, fixes ou modifiables, conscientes ou non. C'est un privilège de la sentir, de pouvoir en un faire usage conscient et de la développer consciemment, comme c'est aussi un privilège d'avoir confiance en soi quand on veut instinctivement et inconsciemment – quand la volonté retourne à son fonctionnement inconscient originaire.

³¹² Schopenhauer (1818 : 400)

³¹³ Aurobindo (2005)

CHAPITRE III : LE LANGAGE DE LA VOLONTE

« Die Sprache des Willens selbst redend, unmittelbar aus dem « Abgrunde » heraus, als dessen eigenste, ursprünglichste, unabgeleitetste Offenbarung. »³¹⁴

Friedrich Nietzsche

³¹⁴ Nietzsche (1887 : 96) à propos de la souveraineté de la musique selon Schopenhauer. Traduction : Parlant le langage de la volonté elle-même, immédiatement en provenance des « profondeurs », comme sa révélation la plus propre, la plus originaire, la moins dérivée.

III.1. Langage et communication

Un langage est un système de signes qui permet de communiquer. Les signes sont produits par un émetteur et fonctionnent comme des messages destinés à un récepteur. Ce récepteur comprend ces signes comme des messages : ainsi une communication a eu lieu. Il faut distinguer le langage de la communication et la communication intentionnelle de la communication non-intentionnelle.

Il y a deux tendances potentiellement divergentes pour définir le *langage*. Elles aboutissent à deux positions extrêmes : dans l'une on dit que seulement le langage verbal des êtres humains mérite l'appellation de « langage », et on tend ainsi à l'assimiler à la pensée – et à finir par le limiter à celle-ci ; dans l'autre on appelle langage tout moyen et tout système qui puisse servir à communiquer : langage verbal, langage du corps, musique, peinture, publicité, tous les moyens de communication des animaux et, par extension, tous les *signes* qu'on peut identifier dans la nature et dans le monde qui nous entoure. Nous allons rejoindre la deuxième position, qui définit le langage en un sens large du terme. Nonobstant cette prise de position, nous considérons que les deux positions ont raison : à la fois et chacune à sa manière.

Tout ce qui nous donne des signes dont les référents sont systématiquement identifiables peut constituer un langage, que ces signes soient émis intentionnellement ou non, qu'ils soient compris consciemment ou non. Il y a deux valeurs distinctes du signe au niveau de ce qu'il désigne. Le *signe* est d'une part l'expression d'un état de celui qui le produit, signifiant l'émotion, l'attitude ou l'effort qu'il exprime à travers son corps et sa voix en agissant. Le signe renvoie d'autre part à autre chose, ce qu'on appelle communément son référent : ce que signifient les mots énoncés ou l'objet pointé du doigt. Dans sa théorie du langage, Bühler les appelle respectivement les valeurs symptôme et symbole du signe langagier.³¹⁵ J'appelle de même la première valeur du signe un *symptôme* de l'émetteur : c'est l'expression d'un état de soi. Mais je n'appelle pas la deuxième valeur en général un symbole : je l'appelle plus généralement un *signe représentatif* (car il peut s'agir d'autres types de représentations que de symboles).

En termes de Saussure³¹⁶, le signe devient d'une part le signifiant d'un état de soi, car en tant qu'il est symptôme, un état de soi est signifié. Il devient d'autre part le signifiant d'un référent représenté en tant que signe objectif : est alors signifié le concept que désigne le signe représentatif. L'état de soi qui est signifié n'est par contre pas en premier lieu un concept, mais plus directement un état psychique, un sentiment, telle une émotion ou une attitude, réelle ou feinte, qui s'exprime.

Un signe renvoie à quelque chose pour quelqu'un : il devient un *signal* pour un récepteur. Ainsi le schéma triangulaire de la communication se complète : en même temps on exprime un état de soi, on fait référence à quelque chose et on influence autrui. Ainsi, un singe qui émet un cri d'alarme exprime en même temps un état émotionnel, désigne selon le type de cri un danger, par exemple un léopard ou un aigle, et alerte ses congénères au niveau du signal. Ces derniers réagissent en allant se cacher dans les arbres ou en regardant en l'air. De même, l'homme qui découvre une

³¹⁵ Bühler (1934)

³¹⁶ Saussure (1916)

source de danger exprime en même temps un état émotionnel ou une attitude, désigne verbalement de quel danger il s'agit, par exemple un feu ou des cambrioleurs, et alerte ses congénères au niveau du signal. Ces derniers vont alors sortir du bâtiment, demander l'émetteur s'il faut appeler les pompiers ou la police ou rester dans leurs lits.

Le *langage de la volonté* regroupe les signes qui renseignent sur la volonté du sujet, sans qu'ils soient nécessairement communiqués intentionnellement. Ce point est très important. Ce sont des signes corporels et verbaux, marqueurs de la volonté du sujet. Le *langage corporel de la volonté*, ce sont les émotions et les intentions exprimées par le corps et la voix. Ce sont les *symptômes* de la volonté. Le corps est lui-même le référent du signe qu'il émet, ce qui fait en sorte qu'il communique directement son état volitif. Le langage corporel de la volonté est en ce sens primaire. Il constitue l'appréhension la plus immédiate que nous pouvons en avoir. Cette communication est implicite. Le *langage verbal de la volonté*, ce sont les émotions et les intentions représentées par le verbe. Ce sont les *signes représentatifs* de la volonté. Le langage verbal de la volonté est secondaire, puisqu'il dérive de son expression primaire par le corps. Il n'incarne pas la volonté comme l'expression corporelle : il y renvoie au moyen d'un signifiant abstrait. Il a par contre l'avantage d'être plus explicite et de diversifier encore davantage les volontés exprimées.

La *communication* s'inscrit dans l'interaction. On comprend généralement bien ce qu'on entend par la notion d'interaction, bien qu'elle soit elle-même ambiguë, comme s'il s'agissait d'une « action entre ». L'interaction sociale est généralement définie comme « l'influence réciproque exercée par des individus et des groupes en tant qu'elle porte sur leurs attitudes et leurs actions dans le processus de communication. »³¹⁷ Goffman a défini l'interaction à peu près de la même manière : l'influence que les partenaires exercent sur leurs actions respectives lorsqu'ils sont en présence physique immédiate les uns des autres ; une interaction étant définie comme l'ensemble de l'interaction qui se produit en une occasion quelconque quand les membres d'un ensemble donné se trouvent en présence continue les uns des autres (une « rencontre »).³¹⁸ Ce que la notion d'interaction veut ainsi dire semble évident ; cela saute aux yeux et ne nécessite pas davantage d'explication à ce niveau de définition. Mais la notion elle-même ne me semble pas très pertinente : il ne s'agit pas d'une « action entre » – comme le sont un interlude, un intermezzo ou un intermittent du spectacle – ; c'est plutôt l'action de l'un sur l'autre et vice-versa, l'influence réciproque, comme nous avons vu. Pourtant, je pense qu'il est un peu inopportun maintenant de remplacer la notion d'interaction, qu'on trouve dans tous les livres, par une autre.

La communication est une *dilatation représentationnelle* de l'interaction. La communication n'est pas le comportement, la caresse, la danse, le combat ou l'action collective proprement dits ; ces comportements se trouvent réduits à leur amorce pour laisser se déployer un champ représentationnel, dans lequel on les *signifie*. Non seulement on les signifie, de plus on en fait abstraction pour signifier autre chose, en parlant de toutes choses, en décrivant le monde. Mais le comportement, c'est-à-dire *l'action*, productrice de cet échange de signes, est loin d'être effacée par la représentation.

³¹⁷ Fröhlich (1997 : 223)

³¹⁸ Goffman (1973)

Comme le langage, la communication se laisse définir au sens large et au sens restreint. Nous prenons en compte les deux. Nous définissons la communication au sens large, qu'on appelle la communication *indirecte*, suivant la formule de Watzlawick : tout comportement en présence d'une autre personne est communication.³¹⁹ , une définition générale de la communication par ailleurs pertinemment synthétisée par Spitz : « Qu'est-ce que la communication ? Tout changement perceptible du comportement, intentionnel ou pas, dirigé ou non, par l'entremise duquel une ou plusieurs personnes peuvent influencer volontairement ou involontairement la perception, les sentiments, les pensées ou les actions d'une ou de plusieurs personnes. »³²⁰ Une définition plus générale encore nous est livrée par Merleau-Ponty : « Toute perception est une communication ou une communion, une reprise ou l'achèvement par nous d'une intention étrangère ou inversement l'accomplissement au dehors de nos puissances perceptives et comme un accouplement de notre corps avec les choses. »³²¹

La communication *directe* ou au sens restreint est une *spécialisation*, une accentuation intentionnelle des aspects communicatifs de l'interaction, une délimitation du champ d'attention, une focalisation sur le fait qu'on communique en se percevant les uns les autres. C'est la communication *intentionnelle*, une exploitation de l'interaction, qui se prolonge dans les représentations mutuellement partagées. Ce n'est que l'attention conjointe qui rend la communication directe. Mais elle n'est pas propre aux humains ; par contre être conscient qu'on porte conjointement attention à un même objet est spécifiquement humain. La communication intentionnelle consciente se caractérise par l'intention consciente de l'émetteur de porter l'attention du récepteur sur un objet et de la conscience mutuellement partagée par les deux de cet objet et de cette intention. A sait que B a l'intention de communiquer avec lui et B sait que A a compris cette intention et qu'il répond de même de façon intentionnelle.

Entre la définition la plus large de la communication, selon laquelle tout comportement est communication, comme le prétendent suite à Bateson des chercheurs de l'école de Palo Alto comme Goffman et Watzlawick³²², et la définition la plus restreinte qui ne parle de communication véritable que lorsqu'on utilise intentionnellement un signe, qui se destine à devenir un motif pour l'interlocuteur, et avec lequel on vise à agir sur lui, et vice versa, il y a plusieurs degrés.

Par exemple quand soudainement une foule de gens se met à courir dans une direction et que je suis pris par ce mouvement en leur suivant immédiatement, ils m'ont communiqué le message « cours par là », bien que ni eux, ni moi n'aient eu l'intention de communiquer ce message – peut-être ni même de courir. Il y a communication, car il y a influence au moyen d'un signe. Le comportement de la foule qui court est pour moi un signe qui me dit de me mettre à courir aussi. Il y a émetteur et récepteur, bien que les deux soient peu ou pas conscients du tout d'occuper ces rôles dans le feu de l'action. Voilà ce que nous allons appeler une communication au sens large, très efficace d'ailleurs.

³¹⁹ Winkin (Dir.) (1981)

³²⁰ Spitz (1965 : 96)

³²¹ Merleau-Ponty (1945 : 370)

³²² Winkin (Dir.) (1981)

La communication indirecte devient communication directe quand, entre personnes en interaction, l'une d'entre elles au moins est consciente de ce qui se passe en termes de signes, c'est-à-dire quand l'une d'elles au moins se rend compte ou d'émettre ou de recevoir un signe. Une expression inconsciente d'une personne devient par exemple la cause d'une communication consciente et intentionnelle de la part d'une autre personne. Il n'est pas pourtant pas à exclure que cela puisse se passer inconsciemment : que des personnes puissent communiquer intentionnellement, c'est-à-dire mettre en commun des signes *pour* faire penser et agir, mais sans s'en rendre compte.

Dans une communication directe et adressée on veut toujours influencer autrui. D'une manière ou d'une autre, on veut toujours modifier son comportement : qu'il fasse ce qu'on veut, qu'il écoute, regarde, sente, comprenne, avale et dise ou fasse ce qu'on lui demande ou ce qu'on attend de lui, ce qu'on aimerait qu'il dise ou fasse. On n'a pas toujours besoin de le dire explicitement : on le fait rien qu'en choisissant ses habits avant de sortir.

La notion d'*influence* est la dénomination de la *causalité* dans la communication. Une énonciation est la cause d'une réception, qui, elle, cause la réponse, et ainsi de suite. Du point de vue interne, c'est de la *motivation*. Il y a communication entre A et B quand le motif qui fait agir A provient, au moins en partie, d'une action (intentionnelle ou non) de B qui est perçue comme un *signe*, et vice versa. La communication est une *motivation intersubjective*. La motivation est cette forme de causalité qui traverse la cognition. Un motif fait agir. Un stimulus peut évidemment aussi servir à communiquer, comme dans la communication tactile.

Toute communication est engendrée par des motifs (ou des stimuli). Les interactions se construisent et se déconstruisent d'une part en fonction des rapports de convergence et de divergence entre les interactants et leurs propos, tant en ce qui concerne l'étendue de rapprochement et de distanciation, tant en ce qui concerne la nature de ces rapports (par exemple coopérative vs concurrentielle), d'autre part en fonction des buts de l'interaction : survie et pouvoir, appétit sexuel, etc. Plusieurs de ces rapports se laissent superposer.

Ce qui lie les interlocuteurs, ce n'est pas forcément un enjeu commun – chacun peut avoir son enjeu de son côté – mais un *objet commun*, capable de motiver les volontés de chacun, qui peuvent s'unir en une volonté collective ou alors poursuivre leurs buts chacun de son côté ou se concurrencer. C'est ce dont on parle, l'objet du discours ou de la communication en général, ce qu'on appelle fréquemment le « sujet » de la conversation, bien qu'il s'agit d'un objet. Cet objet est l'issue commune : aussitôt commun, il se décline de chaque côté en l'objet de la volonté pour chacun des participants. De cet objet commun identifié, chacun en fait son motif, son enjeu, son but. Ce sont des objets qu'on crée dans l'interaction ou alors qu'on tire par les cheveux pour les ramener avec force dans la conversation, tellement on a des fois du mal à les trouver (par exemple « ne trouves-tu pas que les murs sont perpendiculaires ce soir ? »), ou alors des objets qui nous attirent, ces objets de désir irréprouvés, comme le sont les objets de nos commérages, nos passions partagées, et les informations utiles pour notre survie.

Le monde comme représentation est une toile et la communication de ce monde une peinture à l'huile toujours renouvelée qui représente les mêmes événements. Chacun les dépeint différemment, suivant sa subjectivité. On peut mélanger les couleurs sur la toile, repeindre une même chose autrement ou carrément peindre autre chose à la place ou encore rajouter des couches quand la peinture est sèche – et enfin, on ne voit plus ce qu'il y avait au départ. La toile est blanche et vide au départ, comme les événements eux-mêmes sont absents dans le langage verbal : il les reproduit, les forme ou les déforme abstraitement. Il n'y a pas que des réalistes, mais aussi des véritables expressionnistes parmi les hommes communicants : ils dépeignent les événements d'une façon tellement tordue quand ils les relatent, qu'on croirait qu'il ne s'agit plus des mêmes événements.

III.2. L'inscription corporelle de la communication

III.2.1. Le lien entre perception et action

L'ère des média de masse, de la communication électronique et des messages sans émetteurs apparents ne devrait pas nous faire oublier que nous sommes tout le temps des corps qui respirent, qui veulent vivre, qui communiquent, directement ou indirectement, interpersonnellement ou à distance, de façon bilatérale ou unilatérale. La communication est une activité incarnée, une réplication de l'interaction concrète, une dilatation de celle-ci, fonctionnant à distance. Ce sont des corps qui se font signe, avec ou sans ordinateur.

Notre première considération était celle de voir que la volonté fonctionne automatiquement et que notre volonté consciente se base sur ce fonctionnement automatique et en dépend. Notre deuxième considération va nous révéler que la communication fonctionne également automatiquement, que toutes choses sont automatiquement en relation, que le vivant communique par lui-même, et que la communication consciente et intentionnelle ne fait que reprendre le même fil à un niveau de développement supérieur, mais qui dépend entièrement du niveau en-dessous qui a lancé le fil.

Au pôle opposé de la communication écrite, dans laquelle tout ce qui se dit est abstrait, la *communication interpersonnelle* fournit une base concrète à tout ce qui se dit. En situation de communication interpersonnelle, les interlocuteurs sont en *présence* les uns des autres. La communication interpersonnelle est comme un accouplement des corps vivants au moyen des signes qu'ils s'envoient à partir de leurs comportements. De même que la volonté agit d'abord inconsciemment dans le corps, en poursuivant ses buts, telle qu'elle a été façonnée par l'évolution ; de même la communication se réalise d'abord inconsciemment par une compréhension immédiate des comportements des uns et des autres. Plus précisément, nous comprenons le comportement des autres en termes d'*actes*, qui ont une fonction et nous parlent immédiatement en tant que tels.

Nous réagissons tout aussi autovolontairement au comportement de l'autre que nous le percevons. La volonté de vivre est divisée en individus et chacun a sa volonté propre, mais ces volontés sont en même temps liées les unes aux autres par des liens qui apparaissent bien mystérieux une fois qu'on s'en rend compte. Il y a d'abord une pertinence de la communication à un niveau sub-conscient et corporel : un lien immédiat et inconscient entre soi et autrui, une *simulation incarnée* qui permet le développement de la communication – un *lien direct* entre *perception* et *action*.

La communication intentionnelle et verbale apparaît comme une spécialisation, le cas particulier le plus direct et le plus détachable du corps d'une communication comparativement indirecte, inscrite dans le corps et beaucoup plus vaste, même omniprésente et dont l'étude future nous réservera encore bien des surprises. Pour le formuler autrement, une fois qu'on se rend compte de l'ampleur et de la pertinence de cette communication omniprésente, qui crée et sous-tend d'abord inconsciemment tous nos rapports, la complexité de la communication verbale n'est plus si étonnante.

A partir de notre conscience individualisée et rationnelle, les actes des individus différents nous apparaissent comme séparés les uns des autres, et nous nous étonnons ensuite quand nous retrouvons miraculeusement les liens qui étaient déjà là, tissés inconsciemment. Car ces actes ne sont séparés qu'en apparence : il y a des liens invisibles qui les lient. Ce n'est que pour une conscience individuelle, qui se sent divisée de celle d'autrui, qui nomme et qui divise un signifié de l'autre, en les signifiant différemment, en distinguant ses actes de ceux d'autrui, que les choses apparaissent comme séparées. C'est une chose utile pour l'individuation et le fonctionnement de l'individu comme auteur de ses actes, divisant le moi de l'autre, mais cela brouille les pistes pour comprendre comment fonctionne l'interaction. Après on s'étonne comment il se fait que toutes choses sont en interaction, alors qu'on ne fait que retrouver l'unité qui était déjà là.

Ceci dit, n'oublions pas que ce sont bien des volontés individuelles qui mobilisent les actes. Mais ces actes sont reliés les uns aux autres, au point d'apparaître dans leur ensemble comme l'action coordonnée d'une seule volonté.³²³ Ceci dit, ce ne sont pas des moitié-actes co-construits – comme le suggère un point de vue interactionniste qui se passe des volontés individuelles au profit du système – mais des actes entiers des uns et des autres.

On peut se représenter la communication au sens large, indirecte et omniprésente, comme une dilatation représentationnelle de l'interaction physique : une forme d'interaction fonctionnant avec des signes et prenant place dans un réseau de fils invisibles qui connecte constamment, de près ou de loin, les individus par leurs organes sensoriels, tel un vaste Internet ; un réseau ou un emmêlement invisible reliant de l'extérieur les membres à leur l'espèce, des membres d'autre part divisés en individus séparés. Les fils qui lient constamment les individus ne sont activés plus consciemment une fois que leurs regards se croisent : c'est alors qu'une communication plus directe et restreinte peut se développer.

Les comportements, les actes nous parlent. Nous en comprenons le sens tellement immédiatement que nous ne nous en rendons même pas compte. La communication lie la perception à l'action. A un premier niveau, cela se fait le plus immédiatement possible. A ce niveau, il n'y a aucunement besoin de faire des inférences pour entrer en relation avec autrui et pour se comprendre. Dès la naissance, on entre dans la communication et on comprend le comportement d'autrui d'une manière tout à fait automatique et inconsciente : on se coordonne, on s'imité, on se synchronise et on se désynchronise, ceci par une miraculeuse astuce de la nature qui reste souvent inconsciente chez les adultes. – C'est d'ailleurs cela la véritable interaction, l'interaction « en direct » ; pas celle où chacun réagit de façon planifiée avec une grille à la façon planifiée et à la grille de l'autre, et non pas à l'autre. Ces interactants qui interagissent ainsi en différé, en créant cette distance rationalisée, qui s'interpose entre eux, cet « inter », pourrait-on dire, filtrant et donc amoindrissant les influences réciproques immédiates : interagissent-ils encore ? En réagissant à des comportements prédits plutôt qu'actuels, on réduit drastiquement la part d'interaction vécue en temps réel.

³²³ Du point de vue métaphysique, Schopenhauer (1818) considère que la volonté comme chose en soi est une, tout en apparaissant par principe d'individuation dans autant d'individus différents.

Heureusement donc, peut-on dire, qu'entre-temps la causalité dans la communication – les actes de A motivant ceux de B et ainsi de suite – reste si profondément inscrite dans l'action qu'une partie du motif, que devient l'acte de l'un pour l'autre, n'a même pas besoin de devenir une représentation consciente pour être comprise immédiatement – et que l'interaction fonctionne ainsi. Comme si la communication se basait sur une quasi-identité bien négociée des interlocuteurs à un niveau élémentaire et subpersonnel, pour qu'elle puisse fonctionner efficacement au niveau plus conscient de l'attention conjointe et de l'usage du langage verbal.

La découverte probablement la plus dramatique concernant ce lien direct entre perception et action a été celle des *neurones miroirs* par Rizzolatti et collaborateurs en 1996, quand ils ont trouvé que des neurones dans le cortex prémoteur ventral chez le singe déchargent à la fois pendant l'exécution de mouvements de la main dirigés vers un but que lors de l'observation d'actions manuelles similaires exécutées par l'expérimentateur (par exemple mettre de la nourriture dans la bouche ou dans un plateau). Ces neurones furent alors appelés « neurones miroirs ». Ils sont capables de sélectionner l'information sensorielle sur la base des possibilités d'action qu'elle offre.³²⁴ Un système de neurones miroirs a ensuite été découvert chez l'homme ; et, comme on pouvait s'y attendre, il présente une gamme de fonctions encore plus large. Depuis les recherches foisonnent.

Il faut insister sur le fait que ce sont des *actes*, et non pas juste des mouvements, qui sont compris automatiquement. De même que le cerveau code ses propres mouvements comme des actes, il interprète ceux des autres comme tels. Les neurones miroirs nous révèlent comment la reconnaissance des autres, de leurs actions, de leurs émotions et de leurs intentions, dépend d'abord de notre *patrimoine moteur*, c'est-à-dire des actes que nous sommes capables d'exécuter nous-mêmes. Ces neurones relient au niveau de notre cerveau les actes observés chez les autres aux actes potentiels de notre propre corps : ils en reconnaissent ainsi la signification, sans passer par une interprétation consciente. C'est une *compréhension* directement *motrice*. Le cerveau est ainsi capable de comprendre le *langage corporel de la volonté* – motivations, émotions, intentions et attentes derrière les actions des autres – *immédiatement*, ceci en se fondant uniquement sur ses propres compétences motrices, c'est-à-dire *sans aucun type de raisonnement*. Comme le dit Berthoz : le cerveau est un simulateur de l'action et un parieur.³²⁵

La fonction principale des neurones miroirs est selon Rizzolatti et Sinigaglia la *reconnaissance et la compréhension implicite des actes d'autrui*. Les liens qui nous unissent aux autres sont profondément enracinés en nous ; le système des neurones miroirs est décisif pour notre capacité d'agir comme des *sujets sociaux*. Avant de penser en termes d'actes sociaux, nous comprenons les actes des autres implicitement. « Dès que nous voyons quelqu'un accomplir un acte ou une chaîne d'actes, qu'il le veuille ou non, ses mouvements acquièrent pour nous une signification immédiate ; naturellement, l'inverse est vrai aussi : chacune de nos actions revêt une signification immédiate pour celui qui l'observe. Le système des neurones miroirs et la sélectivité de leurs réponses déterminent ainsi un espace d'actions partagées, à l'intérieur duquel chaque acte et chaque chaîne d'actes, les nôtres et ceux d'autrui, apparaissent

³²⁴ Rizzolatti et Sinigaglia (2007), Meltzoff et Decety (2003)

³²⁵ Berthoz (2003)

immédiatement inscrits et compris, sans que cela requière aucune « opération de connaissance » explicite ou délibérée. »³²⁶

Ce qui fonde la communication : un espace de signes partagés, est d'abord constitué au niveau de l'action de notre *corps*, qui exprime notre *volonté*. Cette communication au sens large fonctionne implicitement en reliant la perception de l'action d'autrui à l'action du propre corps. Avant que la communication ne soit intentionnelle et avant qu'elle porte sur autre chose, elle est d'abord *communication implicite de volontés*. Comme le disent Rizzolatti et Sinigaglia : « De fait, indépendamment des circuits neuraux dans lesquels il se trouve plongé, le système de neurones miroirs détermine l'émergence d'un espace d'action partagé : si nous voyons quelqu'un saisir avec la main un morceau de nourriture ou une tasse de café nous comprenons immédiatement ce qu'il est en train de faire. Qu'il le veuille ou non, à l'instant où nous percevons les premiers mouvements de sa main, ceux-ci nous « communiquent » quelque chose, à savoir leur signification d'acte : voilà ce qui « compte », voilà ce que, grâce à l'activation de nos aires motrices, nous partageons avec celui qui agit. »³²⁷

Rizzolatti et Sinigaglia supposent que le système de neurones miroirs a évolué chez l'homme pour répondre non seulement au développement du patrimoine moteur mais aussi à la capacité de communiquer intentionnellement par des gestes manuels, de plus en plus articulés et qui souvent peuvent être associés à des vocalisations. Tandis que les neurones miroirs du singe ne sont capables que de coder des actes transitifs, c'est-à-dire qui impliquent une relation de l'agent avec un objet, ceux de l'homme sont en plus capables de coder des actes intransitifs, c'est-à-dire qui n'impliquent pas une relation avec un objet. Ces derniers sont des gestes, comme par exemple lever le bras ou des mouvements des lèvres. Le système des neurones miroirs humain ne se limite pas aux mouvements de la main et répond aussi à des actes mimés et des actes intransitifs.

Ce qui est le plus important pour notre propre propos, c'est notre capacité de comprendre implicitement les réactions émotionnelles d'autrui, c'est-à-dire : les expressions les plus directes de l'aspiration de la volonté à travers ses dimensions émotionnelles. Elles constituent « *le* » langage de la volonté, dans sa forme la plus originaire et la moins dérivée qui soit communicable. Aujourd'hui il est clairement mis en évidence que la capacité de compréhension des émotions est corrélée à un ensemble déterminé d'aires cérébrales caractérisées par des propriétés miroir de leurs neurones.

La compréhension immédiate et incarnée des émotions des autres par leurs expressions corporelles est le fondement de l'*empathie*. L'*empathie* n'est pas une compréhension réflexive, un « ah, je vois » rationnel, mais une intériorisation immédiate, faible ou forte, des émotions d'autrui, pouvant aller, dans les degrés élevés, jusqu'à la contagion émotionnelle. *Empathie* veut dire « dans la passion » : c'est ressentir la même chose.

Il n'y a pas d'« empathie cognitive », comme on entend en parler des fois. Cette dernière n'est qu'une compréhension cognitive, voire superficielle, qui se base

³²⁶ Rizzolatti et Sinigaglia (2007 : 143)

³²⁷ Rizzolatti et Sinigaglia (2007 : 164)

uniquement sur une réflexion, ce qu'on appelle une théorie de l'esprit. Quand on demande à quelqu'un « Savez-vous ce que c'est, l'humour ? » et qu'il répond avec une mine sérieuse « Oui, je sais ce que c'est », alors on assiste à cette compréhension froide, désincarnée et purement cognitive des émotions. Elle est trop distanciée du vécu émotionnel réel pour être empathique et ne devient empathique que lorsque le même sentiment que l'on perçoit chez autrui se manifeste dans la conscience de soi. Il faut que la même volonté que celle qui est exprimée par l'*autre* se lie à la cognition dans la conscience de *soi* pour qu'on puisse vraiment la comprendre. Car comprendre, c'est *prendre en soi*.

Nos neurones miroirs nous permettent de comprendre la douleur ou le plaisir d'autrui, c'est-à-dire s'il ne veut pas ou s'il veut bien, ceci sans faire appel à des pensées, mais par une simulation incarnée. Voir la douleur d'autrui peut faire mal. Plusieurs recherches attestent que la perception de la douleur chez autrui active les mêmes régions cérébrales que celles qui sont impliquées lorsque nous éprouvons nous-mêmes de la douleur (dans le cortex cingulaire antérieur, le cortex insulaire antérieur et le cervelet notamment). Il y a non seulement des preuves pour l'activation de régions cérébrales impliquées dans la perception affective ou psychique de la douleur³²⁸ ; il y en plus des recherches qui révèlent qu'une activité somatosensorielle, c'est-à-dire une perception physique de la douleur, peut se produire à la simple vue de la douleur d'autrui.³²⁹ La perception du dégoût chez autrui active également les mêmes régions cérébrales que celles qui sont impliquées lorsque nous éprouvons nous-mêmes du dégoût (dans le cortex insulaire notamment).³³⁰

A l'inverse, une incompréhension des émotions d'autrui peut tenir à une incapacité de les ressentir soi-même. Des patients incapables de ressentir le dégoût sont également incapables de le comprendre chez autrui.³³¹ Des adolescents agressifs présentent une activité neuronale atypique en voyant la douleur d'autrui.³³² Des personnes psychopathes et narcissiques ne ressentent aucune empathie, mais peuvent cependant être capables de « comprendre » cognitivement les émotions d'autrui : ils disposent d'une théorie de l'esprit.

Nous pouvons faire le point avec Gallese : une théorie de l'esprit purement réflexive et désincarnée n'est qu'un cas particulier de la compréhension des intentions d'autrui ; elle est sous-tendue par un mécanisme de simulation incarnée, par laquelle nous comprenons implicitement le comportement des autres. Ce processus de simulation est automatique, inconscient et pré-réflexif. Une quantité impressionnante de données neuroscientifiques convergentes montre qu'un niveau basique de nos interactions interpersonnelles ne recourt pas à un usage explicite d'attitudes propositionnelles. Ce sont des processus de simulations incarnées, qui rendent possible la constitution d'un espace interpersonnel de significations partagées. Pas seulement l'identification à autrui, mais aussi la distinction entre soi et autrui se réalise à ce niveau neuronal et subpersonnel. D'une part, nous avons les neurones miroirs qui instancient à ce niveau un espace partagé, nous permettant de comprendre les actions des autres et de faire l'expérience de leurs émotions et sensations. D'autre part, nous pouvons également

³²⁸ Rizzolatti et Sinigaglia (2007), Jackson, Rainville et Decety (2006), Singer et al. (2004)

³²⁹ Cheng et al. (2008), Decety, Michalska et Akitsuki (2008)

³³⁰ Rizzolatti et Sinigaglia (2007)

³³¹ Rizzolatti et Sinigaglia (2007)

³³² Decety et al. (2008)

reconnaître la différence entre nous et les autres à ce niveau, ce qui est instancié par d'autres circuits neuronaux, qui ne s'activent en plus que lorsqu'on agit soi-même.³³³

III.2.2. Synchronie interactionnelle et imitation inconsciente

Ce qu'on appelle « être en rapport » n'est pas une conjugaison de verbes, ni même une compréhension linguistique, mais une synchronisation concrète du comportement des interactants, faite d'attention conjointe, de coordination et de sympathie. On est en rapport quand la chimie est bonne, comme on dit. Nous pouvons considérer la *coordination interpersonnelle* comme le terme général. Elle est faite d'une part de *synchronie interactionnelle*, terme qui désigne le rythme et la fluidité de l'interaction, son degré de régularité et de synchronisation, à la fois temporelle et selon la forme des comportements. La coordination interpersonnelle est d'autre part faite d'*imitation* du comportement de l'autre.³³⁴ Synchronie et imitation se font *inconsciemment* et donnent ensemble cette « danse interactionnelle », au cours de laquelle les comportements des interactants se correspondent, s'enchaînent et se répondent dans une certaine harmonie. C'est ainsi qu'ils se comprennent. Comme si deux volontés ne formaient plus qu'une ou étaient les deux pôles complémentaires d'une même aspiration.

La synchronie interactionnelle est évidemment plus forte entre gens qui s'apprécient ; des gens qui ne peuvent pas se sentir n'arrivent pas bien à se coordonner. Mais la synchronie n'implique pas forcément la sympathie et elle est beaucoup plus omniprésente qu'on ne le pense. Elle se lit dans le détail des mouvements des interlocuteurs. Il peut s'agir de très petits gestes ; comme si la voix de l'un animait directement les légers mouvements des yeux, des lèvres, des mains, etc. de l'autre, quand ces derniers se synchronisent automatiquement avec le rythme du mouvement vocal perçu. En visionnant et en revisionnant pendant des heures et durant des années des films sonores de conversations humaines dans différentes cultures, Condon et collaborateurs ont pu fournir un compte rendu détaillé de cette synchronie surprenante du comportement des interlocuteurs. On est conduit à considérer l'homme comme beaucoup plus intégré et relié, par son organisation, aux autres hommes et à la nature, qu'on ne le pense traditionnellement. L'interaction humaine est beaucoup plus organisée et interdépendante qu'on ne l'imaginait auparavant.³³⁵

Condon précise que le mouvement du récepteur se synchronise presque autant avec la parole de l'émetteur que le fait le propre mouvement de ce dernier. Il y a une continuité de schémas ordonnés à travers les différentes voies de la communication : cerveau, cordes vocales, bouche, compression de l'air, et réception auditive. Ce qui les traverse d'un interlocuteur à l'autre est d'un ordre similaire, de sorte à ce que ce qui est émis et ce qui est reçu sont compris et partagés par l'émetteur et le récepteur. Cette synchronisation est vraisemblablement innée et indépendante de la compréhension d'une langue. En présentant des voix enregistrées et réelles à des nouveaux nés, Condon et Sander ont trouvé que leurs mouvements se synchronisent avec les voix, même quand la langue est le Chinois. Les auteurs supposent que cela existe déjà *in utero*. Condon dit que le bébé se vit dans le langage et la culture ; il ne les « acquiert » pas comme s'ils provenaient de systèmes séparés. Le cerveau partage

³³³ Gallese (2003)

³³⁴ Tickle-Degnen et Rosenthal (1990), Lakin et al. (2003)

³³⁵ Condon, in Cosnier et Brossard (Dirs.) (1984)

un ordre commun avec son environnement, comme si l'ordre de la nature et l'ordre du cerveau ne faisaient qu'un.³³⁶

Nous pouvons ainsi remonter à partir de ce niveau micro-analytique vers un point de vue plus métaphysique, comme celui de Schopenhauer³³⁷, selon lequel c'est *une même* volonté de vivre, divisée en individus, mais reliée par les voies de la communication et de la confiance, où l'unité peut réapparaître. A l'image des vols coordonnés des oiseaux migratoires, les individus apparaissent comme les parties d'un macro-organisme formé de l'action coordonnée de plusieurs organismes, ou plus directement, comme une colonie de cellules qui forme un seul organisme, une identification qui n'est sûrement pas sans rapport avec la proximité génétique entre les membres d'une espèce, voire entre les vivants en général.

Qui se ressemble s'assemble. Nous pouvons certes nous imiter consciemment et stratégiquement pour nous ressembler un peu plus les uns aux autres et nous faire apprécier, ce qui constitue une technique de persuasion chez les commerciaux.³³⁸ Or, il faut savoir que l'imitation en tant qu'élément de la coordination interpersonnelle fonctionne inconsciemment, de la même manière que les motivations inconscientes que nous avons vues dans le chapitre précédent. Tout comme la synchronie interactionnelle, l'imitation est beaucoup plus omniprésente qu'on ne le pense.

L'imitation est déjà innée chez l'homme. C'est ce qu'ont montré les recherches initiales sur les nouveaux-nés de Meltzoff et collaborateurs dans les années '70 et '80, qui ont d'ailleurs été largement répliquées depuis. Des nouveaux-nés âgés entre seulement 42 minutes et 72 heures imitent déjà avec succès les visages des adultes. Des nourrissons âgés entre 12 et 21 jours peuvent imiter quatre types de gestes des adultes : protusion des lèvres, ouverture de la bouche, protusion de la langue, mouvement des doigts. De plus, ils les imitent avec précision, en n'avancant lors de l'avancement des lèvres que les lèvres et non pas la langue. Ils accomplissent ce comportement en bougeant d'abord la partie du corps en question (par exemple la langue), en l'isolant, avant de faire tout le mouvement avec cette partie (le quoi avant le comment). Les auteurs appellent cela l'identification de l'organe. Un schéma corporel primitif semble être en œuvre : il permet aux nourrissons d'unifier les actes vus des autres avec les propres actes sentis. Les nouveaux-nés peuvent voir les visages des adultes, mais pas les leurs ; ils peuvent sentir leurs visages bouger, mais n'ont pas accès aux sensations de mouvement des visages des autres. La clé est un mécanisme par lequel les nouveaux-nés connectent les propres mouvements sentis mais non vus aux mouvements vus mais non sentis des autres. L'imitation infantile procure des preuves nettes pour le lien *inné* entre perception et action chez les hommes, ce qui suggère des représentations neuronales partagées : des neurones miroirs actifs dès la naissance.³³⁹

L'imitation inconsciente traverse les comportements sociaux tout au long de la vie. Elle est comme une base secrète de l'entente. Les preuves expérimentales de l'incroyable présence de l'imitation dans les conversations et dans l'interaction humaine en général s'accumulent aujourd'hui. Kendon a trouvé que l'auditeur imite

³³⁶ Condon (1981 : 56-59)

³³⁷ Schopenhauer (1818)

³³⁸ Cialdini (1984)

³³⁹ Meltzoff et Decety (2003)

souvent le locuteur, surtout au début et à la fin des énoncés. Si A se tourne un peu vers B, alors B fait de même, A hoche la tête et B fait de même, A sourit et B sourit aussi. Cette correspondance des réponses est un aspect commun de l'interaction humaine. Si A fait de longs énoncés ou des blagues ou pose des questions, B est amené à faire de même, et ainsi de suite. C'est de l'imitation automatique et non réfléchie.³⁴⁰

Cette imitation inconsciente est souvent appelée *l'effet caméléon*. Elle sert de « colle sociale » entre les individus. Lakin et collaborateurs font passer en revue plusieurs expériences qui nous donnent un aperçu de l'ampleur du phénomène. Nous imitons par exemple inconsciemment les accents et les débits et rythmes de parole de nos interlocuteurs. Nous répondons à une question avec une forme syntaxique qui correspond à celle de la question. Nous imitons les expressions faciales des autres. Vers 9 mois, les enfants imitent déjà des expressions émotionnelles complexes, comme la joie, la tristesse et la colère. L'imitation de ces expressions peut résulter dans le ressenti des sentiments correspondants. Quand nous entendons ou voyons d'autres en train de rire, nous avons tendance à rire davantage aussi, et quand nous écoutons quelqu'un de joyeux ou de triste, nous avons tendance à imiter la tonalité de sa voix et à adopter son humeur. Des étudiants dans une petite salle de classe adoptent inconsciemment les mêmes postures que leur enseignant ou leurs camarades et des conseillers imitent inconsciemment les comportements de leurs clients. On observe aussi des individus qui imitent des mouvements idiosyncrasiques dans des situations quotidiennes, comme par exemple tressaillir en voyant l'injure d'un autre ou se baisser vivement quand un autre le fait. Des expériences de Chartrand et Bargh montrent que les gens imitent les manières d'inconnus : ils secouent davantage le pied quand ils sont avec quelqu'un qui secoue davantage le pied et se frottent davantage le visage quand ils sont avec quelqu'un qui se frotte davantage le visage – et ne s'en rendent pas compte.³⁴¹

Lakin et collaborateurs considèrent que le mimétisme inconscient d'autrui, cet effet caméléon, a probablement joué un rôle important dans l'évolution de l'homme, favorisant l'affiliation et une vie sociale harmonieuse. En nos termes, il ne s'agit de rien d'autre que d'adopter le langage corporel de la volonté d'autrui et de s'y identifier. La volonté corporelle se branche inconsciemment sur le comportement d'autrui, comme si elle voulait lui ressembler. C'est une volonté inconsciente d'imiter l'autre, une propension naturelle, autovolontaire. Elle est sous l'influence sociale la plus immédiate : le comportement d'autrui fait qu'un individu veut automatiquement la même chose ou de la même manière. Il veut au moins être en partie le même genre de volonté, en ce que sa volonté reflète ou fait résonner automatiquement le même mouvement émotionnel que celle d'autrui. Nous retrouvons à nouveau une identité de plusieurs volontés, comme si elles devenaient une seule. Chartrand et Bargh ont aussi prouvé expérimentalement que la simple perception du comportement d'autrui accroît déjà la tendance à adopter le même comportement et que des individus plus enclins à l'empathie que d'autres exhibent davantage cet effet caméléon.³⁴²

Face à toute cette communication corporelle inconsciente, faite de liens directs entre perception et action, de synchronisation et d'imitation, il est à nouveau nécessaire de

³⁴⁰ Argyle (1975)

³⁴¹ Lakin et al. (2003)

³⁴² Chartrand et Bargh (1999)

revenir sur les mots de Bateson : « Il est à nouveau nécessaire d'insister sur le caractère *inconscient* de presque toute communication. Nous ignorons à peu près tout des processus par lesquels nous fabriquons nos messages, et des processus par lesquels nous comprenons les messages des autres et y répondons. Nous n'avons pas non plus conscience d'ordinaire de bien des caractéristiques et composants des messages eux-mêmes. Nous ne remarquons pas à quels moments nous tirons sur notre cigarette, clignons des yeux ou haussons nos sourcils. Mais le fait que nous ne prêtions pas attention à ces détails de l'interaction n'implique pas qu'ils soient sans conséquence sur le cours de la relation. Nous sommes pour l'essentiel inconscients des conventions passagères que nous passons sur la façon dont les messages doivent être compris ; de même sommes-nous inconscients du dialogue continu qui porte sur ces conventions. »³⁴³

A l'évidence, une métaphore du type « ordinateur qui réfléchit » ne peut pas tenir la route pour représenter la brièveté, l'émotionnalité et le peu de conscience des processus impliqués dans nos vives interactions sociales, qui requièrent une coordination interpersonnelle complexe de leurs participants sans qu'ils aient le temps de « computer ». En réalité, c'est presque comme si les cerveaux des autres innervaient directement nos muscles – et nous les leurs en retour. C'est aussi bête et simple que cela. Et pourtant, ce n'est pas bête à proprement parler : ce fonctionnement implicite est pratique et assure efficacement ce que notre réflexion ne saurait à temps égaler. C'est l'action la plus immédiate d'une volonté sur une autre.

On se doutait depuis longtemps que ce n'est pas l'innovation, mais l'imitation qui est la règle dans la vie sociale. Nous pouvons reconsidérer les lois de l'imitation de Tarde, qui avait bien pressenti la chose, à savoir : nous nous imitons infiniment plus que nous n'innovons. Tarde accentuait de plus l'aspect hypnotisé de l'imitation, en disant que la société c'est l'imitation, et l'imitation c'est une sorte de somnambulisme. Un somnambule pousse l'imitation de son médium jusqu'à devenir un médium lui-même. Puis il magnétise un tiers, lequel à son tour l'imitera, et ainsi de suite, donnant une toute une cascade de magnétisations successives. N'est-ce pas cela la vie sociale, dit-il.³⁴⁴ Les gens se copient les uns les autres, ce qui a au moins l'avantage qu'ils se ressemblent et peuvent s'affilier facilement. Comment feraient-ils, s'ils devaient à chaque fois réfléchir, trouver un raisonnement original et essayer de le faire comprendre aux autres ? Ce serait, je pense, le dilemme du constructiviste.

En réalité, la communication n'a à l'origine pas besoin de conscience pour fonctionner. On communique sans savoir comment ni pourquoi et on le fait pourtant d'une manière fonctionnelle remarquable. Ce n'est qu'ultérieurement que les processus et les raisons de la communication deviennent en partie conscients. La communication consciente apparaît d'abord comme un commentaire conscient sur une interaction qui est déjà en route depuis longtemps, comme la décision consciente qui apparaît d'abord comme le commentaire d'un acte volontaire qui s'est déjà préparé avant cette décision consciente. Cette conscience de l'acte permet par la suite de le modifier, et ce n'est que cette modification qui constitue à la fois la volonté et la communication du type intentionnel conscient. En deçà, l'essentiel est déjà là et fonctionne miraculeusement de façon *autovolontaire*.

³⁴³ Winkin (Dir.) (1981 : 132-134)

³⁴⁴ Tarde (1890)

III.2.3. L'action comme point de départ et d'arrivée de la communication

Tout comportement est communication une fois qu'il est perçu. Ontogénétiquement et phylogénétiquement, la communication est corporelle avant d'être verbale. Quand nous communiquons verbalement, par la parole ou par l'écrit, nous restons toujours des corps qui émettent et perçoivent les messages, des messages qui ne seraient pas des messages sans nous. La communication interpersonnelle s'inscrit dans l'action : dès la naissance, elle est assurée par une synchronisation inconsciente du mouvement corporel des interactants, et elle sert tout au long de la vie à coordonner des actions plus concrètes, dans lesquelles replonge l'interaction. D'une part, la communication part de l'action du corps : elle est d'abord non-verbale et elle reste inscrite dans le corps sous forme de parole jusqu'aux derniers mots prononcés. D'autre part, la communication retourne vers l'action des corps vivants, qu'elle coordonne aussi longtemps que ces corps respirent.

De même que la volonté de vivre est déjà là avant que nous voulons consciemment, de même la volonté de communiquer est déjà là avant que nous communiquons verbalement. L'être vivant veut naturellement communiquer. Déjà avant d'en avoir conscience, il émet et interprète autovolontairement des signes à travers l'action. Il suffit d'ailleurs de naître pour entrer dans la communication. Communiquer est à la fois un phénomène auquel nous sommes livrés dès que nous venons au monde et un mode d'action que nous exploitons en le faisant intentionnellement, finalement une activité sociale particulièrement développée dans notre espèce de laquelle nous jouissons. Une partie essentielle des comportements de communication est innée. Comme le dit Plutchik : si les jeunes enfants devaient apprendre comment attirer l'attention et le support de leurs parents et si ces derniers devaient apprendre comment le leur procurer, alors les chances de survie de l'espèce seraient minimales. Ces formes essentielles de communication doivent fonctionner dès la première fois.³⁴⁵

Comme le fait passer en revue Camaioni³⁴⁶, dès la naissance, les nourrissons sont réceptifs aux signes sociaux : ils regardent les visages des autres et imitent leurs expressions faciales. Ils ont une nette préférence pour le visage, la voix et l'odeur de leur mère. Ils sont déjà socialement actifs : ils émettent des signaux dès qu'ils viennent au monde. Leurs sourires, leurs cris et leurs expressions faciales affectent les autres et sont interprétés par les soignants comme des signes appropriés de plaisir et de joie et de peine et de inconfort – en termes de vouloir bien et de ne pas vouloir. Des études microanalytiques (dont celles de Stern, de Trevarthen) d'interactions en face-à-face entre les nourrissons et leurs mères ont montré qu'il y a un rythme, une synchronisation (harmonisation, co-régulation) et une coordination (alternance de vocalisations et de regards) des comportements de l'enfant et de la mère qui garantissent des épisodes dyadiques d'engagement mutuel, de communication affective ou d'intersubjectivité primaire.³⁴⁷

A partir de 5-6 mois, les enfants commencent à alterner leur regard entre un objet d'intérêt et une personne. Le centre d'attention de l'interaction sociale s'élargit sur les objets autour qu'il inclut. Les enfants regardent la réaction émotionnelle de leur mère par rapport à un objet nouveau pour réguler leur propre réaction par rapport à cet objet.

³⁴⁵ Plutchik, in Plutchik et Conte (Dirs.) (1998 : 20)

³⁴⁶ Camaioni (1997)

³⁴⁷ Voir Stern (1989)

C'est ici qu'apparaît l'attention conjointe à un même objet : l'« orientation coordonnée entre personne et objet », des séquences triadiques. Entre 8 et 13 mois, l'enfant fait des progrès considérables en matière de communication. A travers l'interaction avec sa mère, il parvient progressivement à construire par lui-même l'espace d'attention conjointe, qui est le prérequis de la communication directe intentionnelle.

A 8 mois, l'enfant suit la direction du regard (et du pointage du doigt) d'une autre personne quand cette orientation du regard, accompagnée d'un tournement de la tête, change. A cet âge, il ne suit un point et ne regarde un objet seulement quand cet objet visé se trouve dans le même champ visuel que la main de la mère, tandis qu'à 12 mois il devient capable d'utiliser la direction du regard de l'adulte pour retrouver des objets précis. Entre 10 et 13 mois, les enfants qui sont déjà capables de suivre le regard et le pointage du doigt de l'adulte commencent à utiliser des gestes pour diriger activement l'attention de l'adulte vers des objets. La capacité de l'enfant d'alterner le regard entre l'objet et le partenaire indique qu'il est conscient des effets que le signal va avoir sur le récepteur. L'enfant acquiert une communication gestuelle intentionnelle vers la fin de sa première année de vie. Il s'agit surtout du geste de pointage du doigt. On considère cette communication gestuelle comme la base de l'acquisition du langage verbal. Hewes et d'autres émettent l'hypothèse d'une l'origine gestuelle du langage verbal.

Vers un an, les enfants deviennent capables d'attribuer des intentions aux autres, de comprendre des buts, de distinguer entre ce que l'adulte sait et ne sait pas et entre ce qu'ils ont partagé en commun et ce qu'ils n'ont pas encore partagé, ce qu'attestent plusieurs recherches empiriques.³⁴⁸ Les éléments essentiels de la communication – compréhension des actes, des émotions et des intentions d'autrui, attention conjointe, expression émotionnelle et intentionnelle, et espace de significations partagées – sont déjà présents dans la communication corporelle : avant la deuxième année de vie, avant l'apprentissage d'une langue.

En considérant maintenant à quoi sert la communication, nous voyons que le point d'arrivée de la communication est le même que son point de départ : *l'action*. Le langage sert à agir. Nous n'entrons pas définitivement dans une noosphère en communiquant, mais seulement partiellement, selon le type de discours, l'envie particulière et les limites temporelles. Il arrive aussi que nous parlions juste pour jacter, mais en général, nous retournons vite aux actions concrètes, en négociant nos rapports interpersonnels, en parlant de ce que nous allons faire, en proposant des directives d'action, afin de fermer la parenthèse de la communication. Comme le dit Vernant, la plupart des buts de nos communications sont extra-communicationnels : ils visent des actions qui leur donnent sens.³⁴⁹ En nos termes, nous mettons notre cognition au service de notre volonté, pour satisfaire nos besoins de mammifères, et nous communiquons pour coordonner les activités qui permettent de les satisfaire.

La finalité générale de notre usage d'un langage, qu'il soit corporel ou verbal, n'est pas très différente de l'usage qu'en font les peuples primitifs et les animaux : il s'agit de coordonner l'action. Nous ne sommes que rarement des purs sujets de

³⁴⁸ Tomasello et al. (2007), Bruner (1983)

³⁴⁹ Vernant (1998)

contemplation, mais nous avons tout le temps des finalités pratiques et des besoins qui nous poussent à agir. Malinowski a étudié le langage verbal chez les peuples primitifs, non-civilisés, chez lesquels il n'est jamais utilisé comme miroir de la pensée.³⁵⁰ Nous ne sommes pas très différents au fond. Voyez, chez eux, le langage fonctionne typiquement comme un lien dans une activité humaine concertée, comme une pièce de comportement humain. C'est ce que Malinowski appelle l'usage primitif du langage. Ce n'est *au fond* rien d'autre que la conception du langage qui sert d'abord à agir, comme on l'étudie en pragmatique. Il faut bien se rendre à l'évidence que c'est le côté animal et primitif de la communication, loin de la contemplation des œuvres d'art et de philosophie et de leurs langages représentationnels si exceptionnels. Avec un peu plus de complexité représentationnelle, nous faisons comme les autres animaux : nous coordonnons et visons des actions à travers la communication. Tiens, voici, par là, suivez la flèche. Le langage « dansé » des abeilles est tout à fait pragmatique, au point de ne pas avoir besoin d'être plus représentationnel : il leur sert quasi-parfaitement à donner les informations nécessaires, à proposer un cours d'action et à coordonner l'action.

Nous pouvons graduer l'interface de la communication, ce temps de latence entre les actions concrètes, en distinguant deux grands types de communication dans la contiguïté suivante : la communication qui accompagne et sert à coordonner l'action et la communication comme activité autonome. Cette dernière passe par des propositions d'action aux rapports interpersonnels qui les déterminent, jusqu'aux purs échanges d'information, qui servent à ajuster les motifs de ces rapports et propositions d'action. Les échanges d'information forment évidemment l'usage représentatif du langage, cette pointe de l'iceberg, un usage dans lequel il ne s'agit plus que de savoir et de discuter la véridicité, la justesse ou la pertinence des informations, pour replonger ensuite dans le concret, les rapports interpersonnels, les désirs charnels, et le cours d'action à suivre, qu'il s'agit à nouveau de coordonner au sein des activités concrètes, et ainsi de suite.

Durant notre ronde autour de l'inscription corporelle de la communication, nous avons vu apparaître vaguement le langage corporel de la volonté dans le mouvement des silhouettes en interaction. A vrai dire, nous n'en avons pas encore beaucoup parlé. Jusque-là, nous nous sommes contentés de le situer comme donné dans le fonctionnement implicite de la communication interpersonnelle. Il est resté dans la pénombre ; nous ne l'avons pas encore vu de près. Maintenant nous allons prendre nos projecteurs et jeter la lumière dessus : sur le comportement de l'émetteur. Nous allons voir comment le mouvement du corps et de la voix exprime la volonté, quels en sont les symptômes, et comment caractériser ce langage en termes d'actes de langage corporels. A partir de ces actes de langage corporels primaires, nous allons réfléchir les illocutions comme actes de langage verbaux, en ne manquant pas de remarquer où se trouve la force dans l'acte de langage...

³⁵⁰ Malinowski, in Laver et Hutcheson (Dirs.) (1972 : 146-156)

III.3. L'expression corporelle de la volonté



FIGURE III.1. Monica Bellucci (aquarelle)

III.3.1. Le mouvement expressif du corps et de la voix

Le corps a sa volonté qui parle d'elle-même. La volonté s'exprime à travers le corps entier, car l'action du corps et l'action de la volonté sont une seule et même chose. Que l'action du corps soit un réflexe ou un comportement planifié, elle est toujours le symptôme de la volonté qui l'habite. L'émotion de la volonté met en mouvement le corps : elle coule vers l'avant et se presse vers l'extérieur. Une fois qu'elle est perçue, elle se communique.

L'aquarelle de la figure ci-contre représente la célèbre actrice italienne Monica Bellucci. En surgissant ainsi, comme une Sirène en soutien-gorge, que dit-elle à travers son expression ? – Elle dit qu'elle *veut*, elle exprime sa *volonté*. Ses lèvres avancées expriment déjà instinctivement l'aspiration, le désir d'un baiser. C'est un geste que nous comprenons naturellement, sans inférence et sans mise en mots. Nous en saisissons la signification immédiatement, à travers une compréhension motrice qui le lie rapidement à l'action potentielle de notre propre corps. Dans notre vision de la communication comme temps de latence entre interactions plus concrètes, ce geste se laisse apprécier, dans sa forme de comportement entamé et annonciateur, comme un signal corporel distinct et identifiable.

Comme la volonté anime l'organisme, le langage corporel de la volonté anime la communication. Il est l'expression et le système de signes de la volonté elle-même. En manifestant par degrés et sans arrêt ses manières de vouloir et de ne pas vouloir, ses satisfactions et frustrations – ou encore ses manières de simuler et de dissimuler son état, la volonté exprime ses propres mouvements à travers le comportement – et les communique. C'est ainsi que le comportement devient langage : il est expression de soi ou « parlant » ; il est parlant de lui-même. Vu qu'un organisme ne peut que se comporter et qu'il n'y a ainsi pas de contraire au comportement, comme le dit Watzlawick³⁵¹, le comportement est constamment langage de la volonté, symptôme de son état.

L'importance capitale du langage du corps réside dans le fait qu'au moyen de lui, on ne communique pas des choses lointaines ou insignifiantes, ni des choses qui ne se développent qu'au cours d'une argumentation, qui demandent beaucoup de réflexion et desquelles on pourrait douter, etc. – non, avec lui on se communique *soi-même*, en direct et dans l'irréversibilité du réflexe. Le corps parle *directement* et couramment le langage de la volonté. On se communique soi-même, tout le temps, pourvu qu'on y prête attention. La *volition*, qui forme le fil rouge à l'intérieur du corps et à l'intérieur de la conscience, impulse le comportement autant d'elle-même qu'en transitant par les intentions de son ego. Elle se traduit au dehors.

Tout *mouvement* du corps est *expressif* de sa volonté, de son aspiration et de sa variable satisfaction ou insatisfaction. Comme le dit Reich : « *Das Lebendige drückt sich in Bewegungen aus, und wir sprechen daher von « Ausdrucksbewegung ».* »³⁵² C'est la définition générale du mouvement expressif. Vouloir vivre, la grande aspiration, s'exprime et se communique à travers le mouvement du corps, tel qu'il apparaît et disparaît. L'homme se meut pour satisfaire ses besoins. Le mouvement de

³⁵¹ Winkin (Dir.) (1981)

³⁵² Reich (1989 : 474). Traduction : *Le vivant s'exprime en mouvements*, et c'est ainsi que nous parlons du « mouvement expressif ».

son corps ne dit souvent pas ce qu'il veut, ni ce qui cause son action, mais il dit constamment dans quel état se trouve sa volonté, telle qu'elle est affectée et telle qu'elle agit. La vie de l'homme s'écoule entre vouloir et atteindre ; ses mouvements s'insèrent dans un grand mouvement, celui de son existence, comme le rend bien Laban : « Etre conçu et naître, croître en taille et en esprit, devenir adulte et mourir est le grand mouvement complet du mystère de la Passion qu'est le destin de chacun. Le moyen essentiel de l'expression de l'homme, le mouvement de son corps, en résulte en accord avec le schéma fondamental de la vie et de l'existence. Chaque mouvement est conçu et apparaît, grandit et diminue, et finalement s'évanouit dans le passé et le néant. »³⁵³

Ce que nous appelons la volonté de vivre et l'action pour satisfaire des besoins et des envies s'appelle chez Laban respectivement l'effort et l'action comme quête des valeurs matérielles ou spirituelles. Laban utilise le terme d'effort pour désigner la mobilisation d'énergie quelconque qui produit un mouvement. Dans sa notation du mouvement, il conçoit les différents mouvements de l'homme comme dérivant de huit actions de base : frapper, fouetter, tapoter, épousseter, presser, tordre, glisser et flotter. On les effectue avec le corps entier ou avec l'une ou l'autre de ses parties. Ils résonnent également à travers la voix.

Les actions de base expriment chacune un effort différent et changent de l'une à l'autre selon la manière dont on fait varier l'effort. Frapper est ferme, soudain et direct : ce mouvement est le prototype d'une attitude de lutte. Flotter, à l'inverse, est doux, soutenu et flexible et traduit une attitude d'abandon. Des dérivés de frapper sont pousser, cogner et enfoncer ; des dérivés de flotter sont éparpiller, brasser doucement et caresser. Notre mouvement est continu et nos actions changent continuellement l'une dans l'autre : frapper légèrement devient tapoter, piquer ou picoter ; frapper de façon flexible devient fouetter, battre ou lancer ; flotter plus énergiquement se transforme en tordre, remuer fermement ou visser, et ainsi de suite. Les mouvements sont des efforts qui expriment des états volitifs internes. Chaque mouvement est une action de la volonté dirigée vers un but. A l'échéance, ils caractérisent des personnages dramatiques : aux extrêmes nous avons le démon qui frappe et la déesse qui flotte.

Les mouvements les plus expressifs de la volonté sont ceux qui signalent ses états, émotions, intentions, de façon distincte et systématiquement identifiable, de sorte à ce qu'ils puissent être utilisés efficacement pour communiquer. Ce sont les mouvements expressifs au sens plus spécifiquement éthologique du terme. L'éthologie nous apprend comment un mouvement devient expressif de sorte à véhiculer un signal distinct identifiable. En nous référant à Eibl-Eibesfeldt³⁵⁴, nous définissons éthologiquement le mouvement expressif comme un schéma comportemental qui s'est différencié d'une manière à devenir un signal distinct. Les mouvements expressifs des animaux se sont généralement développés au cours de l'évolution ; chez les humains, l'acquisition culturelle joue un rôle en plus. Les mouvements expressifs peuvent être des réflexes ou des mouvements intentionnels. N'importe quel comportement peut devenir un signal au cours de l'évolution. Il suffit qu'il accompagne régulièrement certaines conditions d'activation, ceci d'une manière à ce que les autres reconnaissent

³⁵³ Laban (1994 : 207-208)

³⁵⁴ Eibl-Eibesfeldt (2007)

l'émotion ou l'intention comportementale qu'il exprime. La définition éthologique du mouvement expressif rejoint ainsi sa définition générale.

La figure III.1, que nous allons appeler « l'expression Bellucci », représente un mouvement expressif au sens éthologique du terme. Les mouvements expressifs sont des comportements ritualisés. La sélection naturelle les a façonnés, sculptés, aiguisés et rendus distincts, souvent de façon simplifiée et exagérée, d'une manière à ce qu'ils deviennent identifiables et parlants en tant que tels. Il faut préciser que la nature les a ritualisés *avant* que nous les utilisons dans des rituels culturels. Comme le dit Eibl-Eibesfeldt, une grande partie du répertoire comportemental par lequel nous communiquons nos émotions et intentions d'agir a une longue histoire phylogénétique. Il peut s'agir de phénomènes résiduels qui accompagnent un état d'activation comme la piloérection, le tremblement, le rougissement ou le blanchiment. Souvent il s'agit de mouvements amorcés, entamés, qui annoncent une action de façon distincte.³⁵⁵ Comme le résume Scheflen, quand une activité, comme par exemple le combat ou la séduction, peut être exprimée dans les premières phases de sa séquence seulement et que les autres animaux voient ce qui se passe, nous disons qu'il y a eu communication.³⁵⁶

Le baiser par exemple est un schéma moteur inné chez l'homme. Il dérive d'un réflexe de succion universel chez le mammifère.³⁵⁷ Maintenant il suffit que la joue soit avancée avec les lèvres en forme d'un baiser, comme dans l'expression Bellucci, pour que soit annoncé le baiser et communiqué le désir d'être embrassée. Ce mouvement expressif est d'une part issu d'une ritualisation naturelle, de par son origine phylogénétique et sa valeur de symptôme universel de l'amour, et d'autre part raffiné par une ritualisation culturelle, en ce qu'il est utilisé de façon démonstrative dans une pose de mannequin.

La volonté s'exprime à travers les mouvements de toutes les parties du corps : les mimiques faciales, les gestes et les postures ; elle transpire de la peau et résonne à travers la voix. Le *mouvement du corps* comprend son déplacement, les mouvements du tronc, du bassin, de la tête et des membres. A chaque instant de son mouvement, le corps se trouve dans une position, ce qu'on appelle sa *posture*. Celle-ci reflète l'attitude de sa volonté à un moment donné. Plus précisément, comme le dit Laban : « La position du corps dépend toujours des mouvements passés ou des mouvements à venir qui, respectivement, laissent leur empreinte dans l'attitude générale ou qui la font pressentir. »³⁵⁸ Les principales postures humaines sont les positions debout, assise (squattée, agenouillée) et allongée.

Les mouvements de la tête, des épaules et des membres, parmi ces derniers le plus significativement ceux des bras et des mains, sont des *gestes*. Ils s'insèrent dans le mouvement du corps entier et font varier sa posture. C'est au visage que nous reconnaissons les personnes. Les mouvements du visage sont des gestes très importants de l'expression émotionnelle. Ils sont souvent appelés *mimiques*. Ce sont les mouvements des lèvres, de la langue, des joues, du nez, des paupières, des sourcils et du front. Le *regard* fait également partie de l'expression faciale. – Ekman et

³⁵⁵ Eibl-Eibesfeldt (2007)

³⁵⁶ Scheflen et Scheflen (1972)

³⁵⁷ Givens (2002)

³⁵⁸ Laban (1994 : 160)

Friesen ont développé le système de codage de l'action faciale nommé FACS (Facial Action Coding System). Il permet de mesurer en détail tous les mouvements faciaux. S'appuyant sur l'anatomie, le FACS décrit toute activité faciale discernable visuellement à base de 44 unités d'action, qui dérivent des groupes musculaires faciaux, et de plusieurs catégories concernant les positions et mouvements de la tête et des yeux.³⁵⁹ – Une forme plus primitive, mais très forte, de la communication corporelle est la communication tactile, le *toucher*. Nous touchons les autres souvent avec les mains, les bras et la joue, bien que n'importe quelle partie du corps puisse être utilisée.

En termes discursifs, les postures sont comparables aux paragraphes et les gestes et les mimiques aux phrases et aux mots. Leur enchaînement raconte la vie du corps en temps réel. « Les enchaînements de mouvements sont les phrases d'un discours, les porteurs réels des messages émergeant du monde du silence », dit Laban.³⁶⁰

Le même mouvement de la volonté se reflète au niveau de la *voix*. Ici il n'est plus visible, mais devient audible. Il exprime la même aspiration du vouloir dans le temps. Schopenhauer a bien décrit ce mouvement au niveau de la musique. Il se laisse également déceler dans la parole, quoique d'une façon un peu moins mélodique. La vocalisation est la mise en résonance du mouvement expressif du corps. Comme celui-ci, le mouvement expressif vocal est issu d'une ritualisation phylogénétique. L'« appareil vocal » ou « de phonation », l'ensemble des organes qui permettent à l'homme d'émettre des sons, est une entité fonctionnelle évoluée. Car la phonation est apparue chez l'animal comme une adaptation fonctionnelle secondaire, utilisant des structures qui, en elles-mêmes, n'étaient pas particulièrement orientées vers une fonction phonatoire.³⁶¹

La voix est devenue le support acoustique de la parole. Sans voix, on ne pourrait pas parler, de même que les sourds-muets ne pourraient pas parler sans utiliser des gestes. Les mots que nous entendons sont des sons, enchaînés et articulés par la voix. Celle-ci, comme le dit Quintilien, sonne selon l'impulsion communiquée.³⁶² Parret met la chose au point comme suit : « La parole de l'homme, enfin, ne se conçoit pas sans voix. L'acte adamique de la nomination des choses du monde et de son autre-semblable est supporté par la voix qui « articule ». Elle *articule* dans les deux sens du terme : d'une part, elle est articulatoire puisqu'elle est pleinement dépendante de l'organe phonatoire et corporel et, d'autre part, elle impose de l'articulation, de la structuration dans l'univers. »³⁶³

En même temps, mais en deçà de la parole qu'elle rend possible, la voix est celle du corps et raconte, comme ses autres mouvements, son histoire, le reflet acoustique de sa vie, sans recourir à des mots. La voix est un *corps-fait-voix* selon le terme de Parret, qu'il dit être générateur d'un sentiment de communauté. Comme si les corps s'accordaient à travers les voix qui résonnent ensemble. Cohen-Lévinas dit : « C'est le

³⁵⁹ Pour une présentation et des applications, voir Ekman et Rosenberg (1997).

³⁶⁰ Laban (1994 : 127)

³⁶¹ Cornut (1983)

³⁶² Quintilien (1979)

³⁶³ Parret (2002 : 21)

corps entier qui rentre dans la voix, non plus comme un intrus, mais comme une mise en résonance du geste et de la *phôné*. »³⁶⁴

Fónagy, qui était à la fois phonéticien et psychanalyste, nous livre une façon de concevoir ce corps-fait-voix, comment interpréter la vocalisation comme mouvement sonore du corps. Le contenu communiqué par le mouvement de la voix est en lui-même préconceptuel : la manière de le communiquer est basée sur un type de processus mental prérationnel.

En évoquant l'isomorphisme entre les états mentaux et les événements phonétiques, Fónagy dit que le mouvement vocal se laisse percevoir à base de présuppositions magiques. Une partie peut représenter le tout, comme si les mouvements du corps entier étaient limités aux organes vocaux. Ainsi la langue peut représenter le corps, le bras ou le pénis. Une langue raide peut être associée à une exhibition menaçante du pénis, le mouvement vers l'avant de la langue peut représenter un mouvement d'approche et son mouvement en arrière un retrait. Les mouvements mélodiques virtuels peuvent être pris pour des mouvements corporels réels et le produit acoustique peut correspondre à un objet physique. Par exemple arracher une phrase en pièces au moyen d'accents violents et irréguliers peut se substituer à un acte de violence dirigé contre l'auditeur ou un tiers. Le locuteur peut s'identifier à l'auditeur : sa voix étranglée peut faire entendre l'étranglement d'un adversaire. Selon Fónagy, la plupart des caractéristiques paralinguistiques de la prosodie émotionnelle peuvent être interprétées, à base de telles assumptions magiques, en termes de gestuelle vocale directe ou indirecte.³⁶⁵

Les paramètres acoustiques de la voix sont la *fréquence*, l'*intensité* et le *timbre*. La fréquence de la voix est la hauteur tonale (basse ou élevée). Pendant la voix parlée, elle oscille autour d'une fréquence moyenne qui est pratiquement toujours identique chez un sujet donné dans la conversation spontanée. Tarneaud lui a donné le nom de « fondamental usuel de parole », qu'on appelle aussi la fréquence fondamentale. Les variations de la fréquence donnent la *mélodie* ou l'*intonation* de la voix. L'intensité de la voix est son volume : du murmure presque inaudible jusqu'au cri. Les variations d'intensité dépendent des circonstances d'utilisation de la voix et des intentions expressives de celui qui parle. Comme pour la fréquence, on peut prélever une « intensité moyenne usuelle », qu'on utilise habituellement dans la conversation. Elle varie d'ailleurs en permanence. Certaines syllabes sont mises en évidence grâce aux accents d'intensité qui se doublent dans la majorité des cas d'un accent d'intonation ainsi que d'une amplification de l'articulation. Le timbre de la voix est la voix telle qu'elle sort de la bouche : la résultante de la transformation et du modelage du son laryngé par les cavités de résonance.³⁶⁶

En ce qui concerne l'expression vocale des émotions, on étudie surtout : la fréquence fondamentale et sa variabilité, c'est-à-dire l'intonation (appelée aussi contour ou évolution) ; l'intensité et sa variabilité (ou contour ou évolution) ; ainsi que le débit de parole (nombre de syllabes ou durée totale des expressions) et la durée proportionnelle des pauses par rapport à la durée totale des expressions.³⁶⁷

³⁶⁴ Cohen-Lévinas (2006 : 108)

³⁶⁵ Fónagy (2001 : 117)

³⁶⁶ Cornut (1983)

³⁶⁷ Sander et Scherer (Dirs.) (2009)

Il ne faut pas non plus oublier les symptômes exprimés par l'activité autonome et viscérale. Car c'est qui vient des « tripes », pour ainsi dire : changements dans la *respiration*, plus ou moins superficielle ou profonde, retenue ou libérée, rapide ou lente, que ce soit durant la vocalisation ou non, *transpiration*, *lacrimation*, blanchiment ou rougissement de la *peau*, clignement des *yeux*, taille des pupilles.

A partir du moment qu'un mouvement du corps – un geste, un mouvement vocal ou le versement d'une larme – renseigne sur une émotion ou une intention, il en devient un signe : il parle le langage de la volonté qui habite le corps. Comme le retrace Eibl-Eibesfeldt, lever les sourcils par exemple n'était probablement au départ qu'un mouvement d'accompagnement de l'attention. Le champ visuel est élargi quand on les lève les sourcils, ce qui fait qu'on lève les sourcils dans des contextes d'attention, qu'il s'agisse de curiosité, de surprise ou d'investigation. Dans chacun de ces cas, on essaye d'améliorer sa vision, physiquement ou au sens figuré : parce qu'on veut connaître davantage ou faire davantage d'expérience. Comme le haussement des sourcils fait partie du comportement d'une telle volonté, il en spécifie l'expression. Des signes supplémentaires aident à déterminer la signification du comportement et à distinguer davantage un état volitif d'un autre, comme par exemple la fixation du regard, l'hésitation, retenir le souffle, ouvrir la bouche lors de la surprise, ou des mouvements en avant et en arrière de la tête et des mouvements des yeux lors de la curiosité.³⁶⁸

Bon nombre de mouvements expressifs sont annonceurs d'un comportement, qu'ils n'accomplissent pas dans cette forme seulement entamée, mais permettent d'en communiquer la volonté. Comme le dit Camaioni, les gestes de pointage du doigt ou d'extension du bras avec la main ouverte, la paume orientée vers le haut ou vers le bas, que fait un enfant, sont inappropriés pour atteindre mécaniquement son but, mais ils fonctionnent très bien pour communiquer ce but à une autre personne : ils servent à montrer, offrir ou demander quelque chose.³⁶⁹ Le répertoire naturel des mouvements expressifs est riche et fournit un réservoir d'inspiration pour des ritualisations et dramatisations culturelles. Par exemple : « Le déploiement d'un bras en l'air peut exprimer le désir de quelque chose qui ne peut être saisi. Le balancement des bras et du corps, semblable au maniement d'un objet, peut signifier un combat intérieur et devenir l'expression d'une prière pour la libération d'un tumulte intérieur. »³⁷⁰

Chasser, fuir, emmener, suivre, entraîner, arrêter, agresser, protéger, rejeter, caresser, embrasser, etc. : ces comportements ont leurs analogues dans l'espace transitoire de la communication, où ils se trouvent d'abord amorcés par le mouvement du corps, et puis symbolisés par le verbe dans un champ représentationnel plus vaste. – A partir du mouvement expressif, la communication interpersonnelle humaine, directe et bilatérale, se laisse caractériser d'un point de vue purement comportemental comme suit. En se parlant, les gens se comportent comme s'ils essayaient d'attraper ou de lancer quelque chose avec la tête, comme s'ils étaient en train de tripoter, de sculpter ou de manier des outils invisibles avec les mains, tout en dégustant, avalant ou recrachant des morceaux fictifs. Ils bougent comme s'ils étaient pris dans les phases d'initiation d'activités plus concrètes, comme la danse ou le combat, ceci sans vraiment s'engager dans ces activités, mais sans arrêter de les initier non plus, comme

³⁶⁸ Eibl-Eibesfeldt (2007)

³⁶⁹ Camaioni (1997)

³⁷⁰ Laban (1994 : 23)

s'ils étaient constamment en train de les entamer et de coordonner leur déroulement ultérieur, qu'ils annoncent ainsi. Le temps d'une conversation, les interlocuteurs se meuvent plus ou moins fluidement et rythmiquement, de façon coordonnée, comme en boucle. Tant qu'ils ne font que communiquer, leur élan ne dépasse pas ce stade. C'est comme s'il y avait un champ de forces invisible, généré par leur rencontre, qui déclenche leur volonté de communiquer, impulsant ces comportements amorcés tout en les maintenant dans cette initiation, les faisant bouger ainsi, ni trop près ni trop loin les uns des autres, orbitant autour de l'axe qui relie leurs regards. Tout est *incarné* : tous ces mouvements expressifs insufflent *la vie* à la communication. Ils permettent aux volontés des interlocuteurs de se communiquer le plus directement possible, en deçà des discours qu'ils portent et font entendre en même temps.

Le corps exprime ses « Oui, je veux bien » et ses « Non, je ne veux pas » par son mouvement. Comme le met au point Eibl-Eibesfeldt, les mouvements que nous faisons pour nous approcher de ce que nous voulons bien et ceux que nous faisons pour nous détourner de ce que nous ne voulons pas deviennent les mouvements expressifs pour communiquer les émotions et les attitudes correspondantes.³⁷¹

L'exemple du ver que donne Reich illustre bien en quoi consiste le langage de la volonté dans toute sa dimension phylogénétique. Reich met bien l'accent sur l'aspect *immédiat* et *non-verbal* du langage expressif. Un ver qui avance, dit-il, donne l'impression de se diriger consciemment vers un but. Son mouvement est « voulant ». Nous pouvons traduire en mots l'expression de son mouvement en disant qu'il veut, qu'il dit « oui ». Mais si on coince maintenant ce ver avec une pincette, il se courbe et se tourne d'un côté à l'autre. L'impression immédiate que donne ce mouvement est celle d'une expression de douleur ou d'un véhément « Non, ne le fais pas, je ne le veux pas. » Nous ferions de même si on nous tenait au tronc avec une grosse pince. Reich note clairement que nous comprenons le langage expressif du vivant immédiatement, en raison de l'identité entre nos propres émotions et celles de tous les vivants. Nous comprenons ses oui et ses non sans aucune verbalisation. Le mot « non » a aussi peu à voir avec le « non » du langage expressif du vivant que le mot « chat » a à voir avec un chat *réel*.³⁷²

III.3.2. Les symptômes de la volonté

Les signes du langage corporel de la volonté sont des *symptômes* : des signes qui indiquent l'intériorité de leur émetteur. Ils sont véhiculés par le mouvement expressif du corps et de la voix. Leur enchaînement forme le langage de la volonté qui anime ce corps. Nous pouvons nous référer à la classification du comportement non-verbal d'Ekman et de Friesen, qui est inspirée d'Efron³⁷³ : les symptômes de la volonté correspondent aux signes qu'ils appellent les *signes codés intrinsèquement*, c'est-à-dire dont la signification du comportement est donnée par lui-même. C'est en nos termes plus précisément l'aspect volitif des mouvements expressifs, aussi quand les gestes montrent ou illustrent autre chose en plus. Les symptômes de la volonté sont les signes corporels et vocaux des émotions et des intentions.

³⁷¹ Eibl-Eibesfeldt (2007)

³⁷² Reich (1989 : 501-502)

³⁷³ Ekman et Friesen, (1969)

Pour qu'un langage soit communicable, donc fonctionnel, il faut que ses signes soient systématiquement identifiables, implicitement ou explicitement, consciemment ou non. En effet, de nombreux mouvements expressifs ont évolué *parce que* les symptômes qu'ils dégagent se sont révélés aptes à communiquer. De nombreux symptômes sont universels et innés, notamment ceux des émotions, et pas seulement. D'autres sont appris et identifiables, notamment de nombreux gestes conversationnels humains. On trouve aussi des gestes découverts, qu'on voit apparaître de façons similaires à travers les cultures, parce que chacun a les mêmes organes, deux bras, deux jambes, etc., et les découvre à peu près de la même manière que les autres.³⁷⁴

En considérant notre compréhension motrice immédiate du comportement d'autrui, on pourrait même étendre à l'infini les signes du langage de la volonté. Nous tenons surtout compte des symptômes les plus généraux et universellement compréhensibles, en deçà de leurs variations culturelles. Ce sont surtout les signes des émotions et des attitudes au sens large des ces termes, identifiables bien en deçà de l'humanité. Nous prenons également en compte les gestes de la communication intentionnelle, où l'on trouve aussi des universaux, comme le pointage du doigt, et des gestes précurseurs chez les primates.

Il ne faut pas se tromper sur notre nature animale. Nous sommes des corps vivants, pas « juste » des êtres humains, mais aussi des mammifères et des primates. Et, comme le font passer en revue Preston et De Waal, le monde social des primates est déjà extrêmement complexe. De nombreux échanges sociaux sont communs aux primates humains et non-humains : donner du soin en retour pour des ressources, de la protection et du statut, former des alliances pour se protéger, cacher les comportements de séduction et de copulation, faire des appels mensongers pour accéder à des ressources. Cette complexité nécessite que le système nerveux central du primate perçoive les expressions faciales, les postures, les gestes et les voix des autres avec précision afin de générer une réponse adaptée.³⁷⁵ Nous en avons hérité beaucoup.

Nous avons vu que la simple perception d'émotions-types et de sensations physiques, exprimées par autrui, peut suffire pour que nous les ressentions aussi. Il n'est donc pas étonnant que nous exprimons tous ces mêmes émotions de très similaires manières, pour ne pas dire de la même manière, et que nous les reconnaissons aussi consciemment aux mêmes signes chez les autres. L'émotion est au cœur de la volonté et son expression est au cœur du langage de la volonté. C'est surtout à travers les expressions très émotionnelles qu'on peut voir ce que c'est la volonté du vivant. Un principe semble se dégager : *plus les états exprimés sont profonds et émotionnels, plus les symptômes tendent à être les mêmes partout et plus on trouve des comportements précurseurs même très ressemblants à travers la phylogénèse.*

Schopenhauer en avait l'intuition – et ses considérations faisaient déjà plus qu'annoncer l'approche évolutionniste des émotions lancée par Darwin peu après. Schopenhauer disait que la volonté s'exprime le plus nettement à travers les émotions, et qu'on peut le mieux les observer chez les mammifères supérieurs. Car en dessous de cette étape de l'évolution, le degré d'objectivation de la volonté, c'est-à-dire sa

³⁷⁴ Morris (2002)

³⁷⁵ Preston et Waal, in Post et al. (Dirs.) (2002)

visibilité, est moindre, et au-dessus de cette étape, chez l'homme, la capacité de dissimulation s'est infiltrée avec la raison. Cette dernière jette aussitôt un voile sur l'état authentique de la volonté. Ce n'est qu'à travers les éclats affectifs et passionnels qu'on peut observer la volonté à l'état pur.³⁷⁶

The Expression of the Emotions in Man and Animals (l'expression des émotions chez l'homme et les animaux) de Darwin est l'ouvrage de base concernant ce sujet. Très riche en observations et très varié en émotions et en espèces abordées, il reste une référence incontournable pour l'étude scientifique contemporaine des émotions. Les connaissances actuelles en matière d'expression émotionnelle sont obtenues à partir de recherches empiriques plus systématiques, qui confirment largement les observations initiales de Darwin. Il n'est donc pas étonnant que son ouvrage soit toujours le point de départ.³⁷⁷



FIGURE III.2. Communications chaudes.

C'est l'émotion qui donne de la chaleur à nos communications. C'est elle qui fait sentir notre présence. Comme le disait Schopenhauer : « Solange bei einer Unterredung der Intellekt allein tätig ist, bleibt solche *kalt*. Es ist fast, als wäre der Mensch selbst nicht dabei. Auch kann er dann sich eigentlich nicht kompromettieren, sondern höchstens blamieren. Erst wenn der Wille ins Spiel kommt, ist der Mensch wirklich dabei: jetzt wird er *warm*, ja es geht oft *heiss* her. »³⁷⁸ – L'animal affamé communique l'émotion de sa volonté. L'expression est la pression d'un démon intérieur, ce volcan jamais éteint qu'est la volonté, qui se décharge vers l'extérieur, en

³⁷⁶ Schopenhauer (1851 : 617)

³⁷⁷ Darwin (1872)

³⁷⁸ Schopenhauer (1844 : 291). Traduction : Aussi longtemps que l'intellect agit seul dans une discussion, elle reste *froide*. C'est presque comme si l'homme lui-même n'y était pas. Aussi ne peut-il alors pas se compromettre à proprement parler ; au pire des cas il se ridiculise. Ce n'est qu'une fois que la volonté entre en jeu, que l'homme y prend réellement part : maintenant il devient *chaud*, oui, l'affaire est souvent *chaude*.

se débattant contre les résistances pour sortir. Il se propage dans tous les coins de la surface extérieure du corps et remplit le phénotype de sa soif, de son attraction et de sa répulsion.

Les expressions émotionnelles sont des tous. La synchronisation des activités du système nerveux et du comportement global dans l'émotion est un fait bien mis en évidence par les chercheurs.³⁷⁹ Le langage corporel de la volonté, c'est surtout celui des émotions : l'expression de la volonté instinctive-émotionnelle. Les symptômes des émotions épuisent pratiquement toutes les voies possibles de l'expression : faciale, posturale, viscérale, gestuelle, tactile, vocale. Dans une expression émotionnelle complète, le corps exprime en entier une tendance de sa volonté – à travers une mobilisation concertée et autovolontaire de toutes ses parties dans cette même direction. Nous allons à cet endroit faire le tour des différentes modalités de l'expression corporelle des émotions. Nous évoquerons également les gestes intentionnels et nous terminerons sur le comportement régulateur de la conversation.

a) L'expression faciale des émotions

Les expressions faciales des émotions sont universelles et innées chez l'homme. Partout sur terre, les gens sourient quand ils sont contents et froncent les sourcils quand quelque chose les dérange, ce qui nous permet de communiquer et de comprendre les autres à travers les barrières culturelles et linguistiques. Il ne faut pas se laisser induire en erreur par les multiples combinaisons d'expressions faciales qu'on observe, comme par exemple celle la figure III.2 (page précédente), qui est un mélange d'expressions innées d'agressivité et de joie. L'hypothèse environnementaliste ou socioconstructiviste, selon laquelle les expressions émotionnelles résulteraient d'un apprentissage culturel, résulte d'une méconnaissance des émotions réelles. Elle est d'emblée écartée par les résultats de la biologie de l'évolution et des neurosciences affectives, et plus visiblement encore par l'observation des enfants nés sourds et aveugles.

Comme l'a observé Eibl-Eibesfeldt, ces enfants, qui grandissent dans l'obscurité et le silence, qui ne voient jamais leur mère sourire et n'entendent jamais le son d'une voix humaine, ne diffèrent pourtant pas beaucoup des autres dans leur comportement. Sur de nombreux points cruciaux, notamment en ce qui concerne l'expression des émotions, ils font presque exactement comme les autres. Comme nous, ils sourient et rient en émettant les sons correspondants quand ils sont joyeux, et ils pleurent, serrent leurs poings et froncent leurs sourcils quand quelque chose les dérange. Même des enfants sévèrement handicapés sourient, rient et pleurent comme nous, bien qu'il soit impossible, même avec un grand effort, de leur apprendre à manger avec une cuillère. Comment auraient-ils pu apprendre des schémas moteurs si compliqués quand ils n'arrivent pas à effectuer des tâches plus faciles ?

On n'apprend pas non plus à faire les expressions faciales en touchant les visages des autres. On remarque un garçon né aveugle et aux bras mutilés qui ne peut rien sentir avec ses mains. Ses expressions faciales sont pourtant comme les nôtres ; il rit comme nous quand on joue avec lui. Ces enfants développent aussi les mêmes comportements agressifs que les autres et les expressions typiques de la colère.

³⁷⁹ Voir par exemple Frijda (1986), LeDoux (1999), Ekman (2003).

Personne ne leur a appris à taper avec leurs pieds, à serrer leurs poings et à avoir l'air en colère. Ces comportements et certaines attitudes sociales basiques se développent sans pression éducative de l'environnement. Comme les autres enfants, les enfants sourds et aveugles ont peur des inconnus, bien qu'ils soient gentils avec eux. Ils peuvent les distinguer par l'odeur. Une fille de dix ans, née aveugle, jouait au piano pour Eibl-Eibesfeldt, suite à quoi il l'a complimenté. Dans l'immédiat, elle rougissait et tournait son visage brièvement vers lui et puis regardait vers le bas, exactement comme une fille voyante l'aurait fait par timidité ou par embarras.³⁸⁰

L'étude de l'expression faciale est la plus avancée en ce qui concerne les émotions de base que sont la joie, la tristesse, la peur, la colère, le dégoût, le mépris et la surprise. Les investigations initiales de Darwin faisaient déjà plus qu'indiquer qu'elles ont des expressions faciales universelles et innées distinctes. Les travaux pionniers d'Ekman et Friesen ont pu les confirmer de façon systématique à partir des années 1970.³⁸¹ Ils nous apprennent que les émotions de base peuvent avoir une ou plusieurs configurations types et qu'elles sont exprimées en épisodes courtes. Elles ne durent généralement que quelques secondes. Dans les états émotionnels prolongés et extrêmes, plusieurs de ces épisodes traversent le visage successivement, avec plus ou moins d'intensité.

A travers les différentes cultures et selon les individus, les expressions faciales émotionnelles ne surgissent pas toujours dans les mêmes contextes, pas avec la même fréquence, ni la avec même intensité non plus ; les événements déclencheurs peuvent varier et les expressions peuvent être partielles, contrôlées, réprimées, mélangées les unes avec les autres et modifiées par l'action faciale de la parole. En dessous de cette variabilité, qui ne touche que les modalités de leur apparition, les expressions elles-mêmes sont partout les mêmes et expriment partout les mêmes émotions. Nous avons tous la même anatomie faciale : les mêmes émotions, déclenchées par les mêmes structures profondes du cerveau, activent automatiquement les mêmes muscles.

C'est ainsi que l'on considère avec Ekman et Friesen qu'il y a d'une part un programme neuro-moteur universel et inné et d'autre part des normes sociales de l'expression (display rules). Ces normes varient d'une culture à l'autre et apprennent aux gens comment montrer ou non leurs émotions dans des situations précises. Cet apprentissage culturel ne touche que la manière de montrer les expressions faciales. Néanmoins, c'est une modélisation qui peut bien se fondre dedans et devenir habituelle. Comme nous pouvons en partie dissimuler ou simuler intentionnellement les émotions dans le visage, ces normes font également en sorte que nos expressions émotionnelles sont souvent masquées ou faussées. Or, comme par ailleurs, il faut voir ce qu'il y a derrière les apparences : quand les masques tombent.

Les preuves en faveur de l'universalité de l'expression faciale des émotions de base foisonnent aujourd'hui. Ekman et Friesen ont commencé par montrer que les Japonais, qui sont connus pour inhiber l'expression de leurs émotions, les expriment pourtant de la même manière que les Américains en visionnent des films quand ils ne se sentent pas observés. En présence d'une personne d'autorité, par contre, elles apparaissent masquées suivant des normes culturelles, ceci davantage chez les Japonais. Les

³⁸⁰ Eibl-Eibesfeldt (1971)

³⁸¹ Ekman (1999), Sander et Scherer (Dirs.) (2009)

expressions non-masquées ont aussi été identifiées chez des jeunes enfants de ces deux cultures. L'évidence s'est accumulée depuis.

La plupart des expressions prélevées dans les études sont mesurées de façon détaillée avec le FACS (Facial Action Coding System). Comme le font passer en revue Ekman et Matsumoto et collaborateurs, les recherches montrent que, dans plus de vingt pays à travers le monde (entre autres : Argentine, Ethiopie, Japon, Chine, France, Suède, Etats-Unis, Grèce, Turquie, Italie, Royaume Uni), à travers les cultures et les professions les plus différentes, enfants ou adultes, les gens expriment spontanément ces émotions de base de la même manière et les reconnaissent aux mêmes signes chez les autres. Même des gens appartenant à des peuples aussi lointains que les Fore de Nouvelle-Guinée, une tribu vivant encore à l' « âge de pierre », les expriment de la même manière et les reconnaissent aux mêmes signes chez les autres.³⁸²

Plusieurs de ces études montrent aussi que les émotions exprimées par le visage corrélaient significativement avec les émotions auto-rapportées des sujets qui les expriment. D'autres montrent que ces expressions vont aussi de pair avec les motifs ou les thèmes typiques censés les déclencher. Par exemple quand des adultes parlent du décès de leur partenaire, leur expression de colère corréla avec le thème de justice et celle de tristesse avec le thème de la perte. Les expressions faciales permettent également de distinguer si des athlètes olympiques ont gagné ou perdu une médaille, et leurs sourires permettent même de différencier quelle médaille ils ont gagné. Colère, mépris et dégoût sont associées de façon fiable à des évaluations liées à des violations morales d'autonomie, de communauté et de divinité respectivement. Lorsque des juges identifient des expressions faciales de peur, de tristesse, de colère, de dégoût et de joie chez les autres, leur activité neuronale varie également en fonction des émotions perçues, une activité miroir des neurones, proche de celle qui sous-tend leurs propres expressions correspondantes.

Des expériences de Frijda ont montré que les sujets qui visionnent des diapositives et des films ne donnent pas forcément des étiquettes émotionnelles aux expressions faciales qu'ils voient, mais les interprètent en fonction de caractéristiques situationnelles. Par exemple l'expression anxieuse d'une personne est interprétée comme si elle regardait quelque chose d'excitant, comme deux voitures qui ont failli entrer en collision, ou encore les acteurs sont vus comme s'approchant ou s'éloignant de quelque chose. Les sujets n'interprètent pas forcément ou pas seulement des expressions faciales isolées, mais voient des segments d'interactions vivantes qu'ils associent à ces expressions.³⁸³ Scherer et Grandjean ont trouvé que les sujets savent inférer à la fois les catégories d'émotions, les types de messages sociaux, les évaluations de la situation et les tendances à l'action à partir des expressions faciales.³⁸⁴

Les expressions faciales émotionnelles se développent dès les premiers mois de la vie et se distinguent progressivement. Les expressions faciales des bébés sont souvent mesurées avec un système de codage d'action faciale adapté : le Baby FACS. Chez les bébés âgés de trois à six mois, on distingue du côté appréciaatif l'intérêt et la joie.

³⁸² Ekman (1999), Ekman (2003), Matsumoto et al., in Lewis, Haviland-Jones et Feldman Barret (Dirs.) (2010)

³⁸³ Sander et Scherer (Dirs.) (2009)

³⁸⁴ Scherer et Grandjean (2008)

Du côté dépréciatif, il y a d'abord le visage qui pleure ou l'expression de détresse : les expressions de peur, de tristesse et de colère sont présentes, mais ne se laissent pas toujours distinguer.³⁸⁵ L'expression du dégoût n'apparaît chez l'enfant qu'entre quatre et huit ans comme émotion distincte. Avant il y a l'expression de « distaste », qui exprime le rejet de ce qui a mauvais goût.³⁸⁶

Les différences culturelles ne concernent que l'intensité, le contexte et la fréquence d'appariation des expressions émotionnelles, non pas ces expressions elles-mêmes. Ainsi trouve-t-on par exemple que les enfants chinois de onze mois sont moins expressifs que les enfants américains et japonais du même âge, qu'ils rient et pleurent moins souvent, et moins intensément. Par contre, tous ces enfants rient et pleurent et tous expriment ainsi les mêmes émotions appréciatives et dépréciatives.³⁸⁷ Même chez des bébés âgés de trois à six mois présentant des anomalies craniofaciales, c'est-à-dire chez lesquels les expressions faciales sont sévèrement défigurées, des observateurs naïfs parviennent encore à distinguer très nettement les expressions faciales de détresse de celles de joie.³⁸⁸

Des expressions faciales similaires à celles de nos émotions de base apparaissent chez les chimpanzés dans des circonstances également similaires. Les chimpanzés reconnaissent ces expressions chez leurs congénères et réagissent de façon adaptée. On les mesure aujourd'hui avec un système de codage d'action faciale adapté : le Chimp FACS. Surtout nos expressions de joie, de colère et de tristesse ont des équivalents très ressemblants chez nos plus proches cousins. Des unités d'actions faciales correspondantes à celles de nos expressions de peur, de surprise, de mépris et de dégoût ont aussi été identifiées chez eux. Parr et collaborateurs suggèrent une homologie potentielle entre les expressions prototypiques des chimpanzés et les nôtres à partir de similarités structurales.³⁸⁹

b) L'expression faciale, posturale, gestuelle, viscérale et tactile des émotions

Les expressions faciales des émotions font partie de réponses comportementales plus complètes, des mouvements expressifs du corps entier, incluant vocalisations, postures, gestes, mouvements des muscles squelettiques, réponses viscérales. Nous exprimons par exemple la colère en fronçant les sourcils, en tendant les lèvres et en montrant les dents, parce que ces actions font partie d'une réponse d'attaque, et le dégoût avec la bouche ouverte, le froncement du nez et la protusion de la langue, parce que ces actions font partie d'une réponse de vomissement. Les expressions faciales sont des éléments d'une réponse coordonnée de systèmes de réponses multiples.³⁹⁰

La dimension verticale de l'aspiration de la volonté, avec ses deux pôles domination et soumission, s'exprime clairement à travers les postures du corps. Nos postures dominantes et soumises nous enracinent davantage encore dans le règne animal que

³⁸⁵ Izard (1994), Camras et al. (2007)

³⁸⁶ Ekman (2003)

³⁸⁷ Camras et al. (1998)

³⁸⁸ Oster (2003)

³⁸⁹ Parr et al. (2005), Parr et al. (2007), Matsumoto et al., in Lewis, Haviland-Jones et Feldman Barret (Dir.) (2010)

³⁹⁰ Matsumoto et al., in Lewis, Haviland-Jones et Feldman Barret (Dir.) (2010)

nos expressions faciales. Ayant un long passé phylogénétique, elles nous font prendre conscience de notre nature de vertébré. Que ce soit par analogie ou par homologie, nous les avons en commun avec de nombreux animaux, dont les singes, les chiens, les chevaux, les rats, les reptiles et même les poissons.³⁹¹ Des expressions prototypiques pour les émotions bien nommées « conscientes de soi », la fierté et la honte, ont plus récemment été identifiées chez des gens voyants et aveugles à travers plusieurs cultures. Elles dérivent de nos postures de domination et de soumission et comprennent des expressions faciales et des gestes des bras et des mains.³⁹²

L'étude de l'expression des émotions déborde aujourd'hui celle des émotions de base évoquées.³⁹³ L'expression émotionnelle humaine est très variée. Plusieurs autres émotions se laissent lire dans le visage, requérant souvent une combinaison avec des regards particuliers, d'autres gestes et des postures, ou alors il y a plusieurs façons de les exprimer. Des études plus récentes, souvent expérimentales, fournissent des preuves en faveur d'expressions prototypiques pour plusieurs autres émotions, dont l'amour, la sympathie, le flirt et l'envie sexuelle, la douleur, l'embarras, l'amusement. Ces études sont souvent transculturelles, rassemblent l'encodage spontané et le décodage, le lien aux sentiments exprimés, et davantage encore.³⁹⁴ Quand elles portent sur des émotions que des éthologues ont auparavant observées à travers le monde, on les voit confirmer, voire préciser, les résultats de ces derniers.³⁹⁵ La liste des émotions de base pourrait être rallongée au fur et à mesure que les études vont s'accumuler. Plusieurs émotions se laisseraient alors considérer comme « de base », au moins suivant le critère d'universalité dans la communauté humaine. Pour certaines on trouve en plus des comportements précurseurs chez les mammifères, surtout chez les primates.

L'activité du système nerveux autonome et les changements viscéraux correspondants transpirent du corps au cours d'une expérience émotionnelle, surtout quand elle est forte. Ce sont là les symptômes les plus fiables de la présence d'une émotion : accélération ou décélération de la respiration et du rythme cardiaque, transpiration, larmimation, dilatation des pupilles, rougir ou blanchir, cligner davantage des yeux, avaler fréquemment. Par contre, ils ne précisent souvent pas laquelle. Ils accompagnent l'expression de plusieurs émotions et traduisent souvent des états d'excitation ou d'inhibition, c'est-à-dire, en nos termes, le degré d'activation de la volonté émotionnelle. Comme nous l'avons vu, Levenson, Ekman et Friesen ont trouvé que l'activité autonome peut différer significativement d'une émotion à l'autre : il est bien possible que les différentes émotions aient des profils d'activité autonome différents, aussi au niveau hormonal.³⁹⁶

Les gestes manipulateurs sont également des symptômes de l'émotion. Ces gestes consistent à manipuler des parties du corps ou des objets sans but apparent, comme par exemple manipuler un stylo ou faire des ronds avec une cigarette dans un cendrier,

³⁹¹ Givens (2002)

³⁹² Tracy et Matsumoto (2008), Tracy et Robins (2007)

³⁹³ Keltner et Shiota (2003)

³⁹⁴ Voir p.ex. Ekman et Rosenberg (Diers) (1997), Shiota, Campos et Keltner (2003), Gonzaga et al. (2006).

³⁹⁵ Argyle (1975), Eibl-Eibesfeldt (1971), Givens (2002), Morris (2002).

³⁹⁶ Levenson, Ekman et Friesen (1990), Matsumoto et al., in Lewis, Haviland-Jones et Feldman Barret (Diers.) (2010)

essuyer les lèvres avec la langue, pincer les lèvres, couvrir les yeux, masser, frotter ou gratter une partie du corps avec la main, faire des ronds avec les cheveux. Ce « comportement de salle de bain », qu'on emmène en public sans le communiquer de façon intentionnelle, est généralement au bord de la conscience. Les gestes automanipulateurs consistent à se toucher soi-même ; les autres peuvent être appelés manipulateurs d'objets.³⁹⁷ Il peut s'agir d'activités de déplacement résiduelles, d'habitudes apprises qu'on reproduit de façon insignifiante, mais aussi d'une préoccupation avec soi. Les automanipulateurs, notamment, expriment fréquemment un besoin de confort peu conscient. Nous les partageons avec d'autres primates. On les retrouve de façon différentielle dans des expressions émotionnelles différentes, comme par exemple d'un côté dans l'anxiété et de l'autre dans des états plus frivoles.

La communication tactile des émotions commence à être davantage explorée de nos jours. Le toucher est un système de signalisation probablement aussi différencié que le visage et la voix. Des expériences récentes de Hertenstein et collaborateurs ont montré que les huit émotions suivantes : colère, peur, tristesse, dégoût, joie, amour, gratitude et compassion se laissent communiquer de façon distincte par le seul toucher. Les auteurs ont demandé à des inconnus, hommes et femmes, de se toucher les uns les autres sans jamais se voir, à n'importe quel endroit du corps. Les encodeurs ont décidé par eux-mêmes comment communiquer les émotions données via le toucher. Parmi ces émotions, les personnes touchées ont significativement reconnu les huit émotions nommées à travers des signes distincts. Les degrés de reconnaissance étaient même comparables à ceux des expressions faciales et vocales.³⁹⁸ Dans le toucher, nous retrouvons d'ailleurs les actions de base et dérivées de Laban : presser, frapper, frotter, caresser, etc.

Les sujets des expériences de Hertenstein et collaborateurs étaient en majorité des Américains Caucasiens. Maintenant il serait intéressant de voir si les émotions identifiées se communiquent aussi de la même manière à travers les différentes cultures. On sait par ailleurs qu'il y a des cultures dites à contact, dans lesquelles on se touche davantage (Arabes, Amérique latine, Européens du Sud, plusieurs cultures d'Afrique noire) et des cultures dites de non-contact, dans lesquelles on se touche moins (Européens du Nord, Amérique du Nord, Asiatiques). Dans les premières, la distance interpersonnelle est également plus rapprochée que dans les secondes.³⁹⁹ – La communication tactile est aussi étudiée par Poggi et collaborateurs, de façon intéressante en termes d'actes de communication. On voit apparaître des lexiques du toucher.⁴⁰⁰

c) L'expression vocale des émotions

L'étude de l'expression vocale des émotions, pionnée par Scherer, montre qu'elles sont à ce niveau aussi bien reconnues à travers le monde entier. Une étude de Scherer et collaborateurs, menée dans neuf pays de l'Europe, des Etats-Unis et de l'Asie, portant sur les expressions vocales de la colère, la tristesse, la peur et la joie, en comparaison à une voix émotionnellement neutre, produites par des acteurs

³⁹⁷ Ekman (1992). Ekman et Friesen (1969) les ont appelés adaptateurs au départ (auto-adaptateurs, alter-adaptateurs et objet-adaptateurs).

³⁹⁸ Hertenstein et al. (2009)

³⁹⁹ Argyle (1975)

⁴⁰⁰ Poggi et al. (2004)

professionnels, suggère l'existence de règles d'inférence similaires pour l'expression vocale des émotions à travers les cultures.⁴⁰¹ Une méta-analyse publiée par Juslin et Laukka incluant trente-neuf études ayant utilisé un choix forcé entre types d'émotions révèlent une très bonne reconnaissance des expressions vocales des émotions de colère, peur, joie, tristesse et tendresse.⁴⁰²

La colère et la tristesse sont généralement les mieux reconnues ; la peur et la joie aussi, quoiqu'un peu moins bien. Le dégoût par contre est mal reconnu au niveau vocal. Les auteurs de recherches dans le domaine des expressions vocales émotionnelles se servent souvent d'expressions vocales simulées par des acteurs, ce qui permet d'enregistrer des émotions différentes et plus prononcées que si on les induisait de façon contrôlée en laboratoire chez des sujets. Par rapport aux enregistrements de situations naturellement inductrices d'émotions, elles ont également l'avantage que le contenu verbal se laisse contrôler. Par contre, elles manquent de validité écologique : la composante (ego)volontaire est exagérée. Elles manquent de spontanéité, en raison de l'absence des modifications somatiques des émotions réelles. Néanmoins, des caractéristiques acoustiques récurrentes ont pu être prélevées.

Les études de perception ont largement confirmé que les émotions exprimées par la voix, au moins différents de leurs aspects – telles la valence, l'activation ou la famille émotionnelle –, peuvent être correctement reconnues. Au niveau descriptif, l'excitation et l'ennui se laissent bien caractériser et distinguer en fonction des seuls critères de fréquence et d'intensité de la voix, mais non pas les émotions positives et négatives. Il y a pourtant d'autres critères, certes encore moins explorés. Scherer disait il y a un temps que la clé pour différencier vocalement les émotions discrètes semble être la qualité de la voix, son timbre, qui est acoustiquement déterminée par le schéma de la distribution de l'énergie dans le spectre.⁴⁰³ Dans leur synthèse, Juslin et Laukka trouvent que la variabilité de la fréquence moyenne est un bon critère pour distinguer les émotions. Quelques recherches montrent que les émotions positives et négatives se laissent systématiquement distinguer en fonction de caractéristiques microstructurales au niveau de la fréquence fondamentale, de l'intensité et/ou de la durée, qui sont respectivement régulières et irrégulières.⁴⁰⁴

Une autre perspective a été ouverte par Fónagy. Il a fait des analyses acoustiques de l'expression émotionnelle basées sur plusieurs données empiriques : enregistrements de pièces de théâtre françaises et hongroises, enregistrements d'expressions vocales par des acteurs français et hongrois. Il a également étudié la reconnaissance des émotions exprimées vocalement. Ses études ont l'avantage de mettre l'accent sur les aspects mélodiques et qualitatifs des émotions exprimées, des aspects que les critères acoustiques de fréquence et d'intensité seuls n'expliquent que difficilement. La variabilité de la fréquence est aussi davantage étudiée par Fónagy et la voix est décidément vive dans ses études !

Fónagy a trouvé que les émotions positives et négatives se distinguent en fonction de la mélodicité de la voix, qui est élevée chez les premières et réduite chez les secondes. Il s'agit probablement du même critère ou d'un critère similaire que celui des

⁴⁰¹ Scherer, Banse et Wallbott (2001)

⁴⁰² Sander et Scherer (Dirs.) (2009)

⁴⁰³ Scherer (1986)

⁴⁰⁴ Sander et Scherer (Dirs.) (2009)

régularités et irrégularités microstructurales qu'on trouve dans la synthèse de Juslin et Laukka. Fónagy parle notamment de régularités intrasyllabiques au niveau de la fréquence pour expliquer une mélodicité élevée. Pour accéder à une meilleure compréhension du comportement vocal, il faut bien, comme le propose Fónagy, risquer une interprétation psychologique en termes de gestes des mouvements du larynx et de leurs projections acoustiques. Ce sont les assomptions magiques que nous avons déjà évoquées, qui permettent de pousser plus loin l'interprétation.⁴⁰⁵

L'étude de l'expression vocale des émotions a l'avantage de cerner l'émotion dans son mouvement, comme le disent Scherer et collaborateurs. « Alors que l'étude des expressions faciales à l'aide de photographies favorise une conception figée et statique de l'expression émotionnelle, les expressions vocales qui sont essentiellement dynamiques et changeantes nous contraignent à adopter une conception plus dynamique et variable des réactions émotionnelles elles-mêmes. »⁴⁰⁶

Il faut se rendre compte à quel point la voix est émotion. Parret rend bien la chose en disant que « la volubilité de la voix lui permet d'être très près de l'essentiel, d'être miroir et écho de notre identité, la voix est l'ange tutélaire, le compagnon inévitable. Toujours très près de l'essentiel : cri du nouveau-né, murmure de l'amoureux, hurlement de celui qui souffre sous la torture, gémissement dans l'extase, soupir du mourant, toujours près de l'essentiel. »⁴⁰⁷ Comme le disait jadis Quintilien : « La voix sonne selon l'impulsion communiquée » et « (...) elle est en effet révélatrice de l'âme et elle peut subir autant de mutations que l'âme elle-même. »⁴⁰⁸

L'émotion se fait aussi entendre au niveau encore infra-verbal à travers ces brèves vocalisations et interjections que sont les exclamations. Goffman en a décrites plusieurs. Il caractérise l'exclamation comme suit : « Une exclamation constitue sans conteste un acte ritualisé, plus ou moins au sens éthologique de ce terme. Incapables de moduler le monde comme nous le souhaitons, nous transférons nos manipulations au canal verbal et manifestons notre attitude à l'égard des événements (...) qui prend la forme condensée, tronquée, d'une expression articulée, discrète et non lexicalisée. Ou bien, réussissant soudain à redresser un ensemble complexe et menaçant de circonstances, nous faisons passer dans ce bruit non lexical une représentation audible de notre soulagement et de notre fierté. »⁴⁰⁹

L'étude scientifique des émotions valide aujourd'hui de plus en plus les intuitions qu'ont eues les philosophes depuis l'Antiquité. « En effet, » disait Cicéron, « à tout mouvement de l'âme correspond en quelque sorte naturellement son expression de physionomie, son accent et son geste propres, et tout le corps de l'homme, toute sa physionomie vibrent, comme les cordes d'une lyre, selon le mouvement de l'âme qui les met en branle. »⁴¹⁰ Rochefoucauld disait de même que « tous les sentiments ont chacun un ton de voix, des gestes et des mines qui leur sont propres », en

⁴⁰⁵ Fónagy (2001)

⁴⁰⁶ Scherer et al., in Colletta et Tcherkassof (Dirs.) (2003 : 40-41)

⁴⁰⁷ Parret (2002 : 29)

⁴⁰⁸ Quintilien (1979 : 239)

⁴⁰⁹ Goffman (1987 : 108-109)

⁴¹⁰ Cicéron (1961 : 90)

rajoutant que « ce rapport bon ou mauvais, agréable ou désagréable, est ce qui fait que les personnes plaisent ou déplaisent. »⁴¹¹

d) L'expression gestuelle des intentions

Avant l'avènement du langage verbal, la communication intentionnelle est en grande partie réalisée par des gestes intentionnels des mains. Elle est pivotée par le geste déictique du pointage du doigt. Déictique se dit d'un geste ou d'un mot qui sert à montrer quelque chose. Le pointage du doigt est un signe intrinsèque suivant Ekman et Friesen.⁴¹² En nos termes, il est un symptôme de la volonté de montrer. Mais il a aussi une composante extrinsèque, en ce qu'il sert à montrer quelque chose dans l'environnement, vers laquelle il fait le pont. – On appelle souvent « gestuelle » le langage des mains. Nous considérons ici tous les mouvements expressifs de quelconque partie du corps comme des gestes, qu'ils soient expressifs d'émotions ou d'intentions. Les gestes intentionnels ne sont pas non plus que ceux des mains : n'importe quelle autre partie du corps peut en produire, comme on peut aussi tenter de reproduire intentionnellement les expressions émotionnelles.

A partir de la première année de vie, les enfants pointent du doigt les objets qu'ils veulent avoir ou montrer aux adultes. Ils utilisent également l'alternance du regard entre l'objet désigné et leur partenaire d'interaction. Comme le rapportent Tomasello et collaborateurs, le pointage du doigt est un signe largement répandu à travers le monde : il est fort probablement universel. A cet égard, il faut savoir que les bonobos, les chimpanzés, les gorilles et les orangs-outans utilisent déjà des gestes de pointage en situation de communication. Ils pointent généralement avec la main entière et parfois avec le doigt comme nous. Leurs intentions sont directives, par exemple pour indiquer la nourriture qu'ils veulent obtenir. Des chimpanzés parviennent en plus à pointer tout en alternant le regard entre l'objet désigné et le partenaire d'interaction, ce qui est fortement annonciateur de la communication intentionnelle typiquement humaine.

En étudiant la communication gestuelle des chimpanzés, Tomasello et collaborateurs ont trouvé que leurs gestes sont dyadiques : ils servent à attirer l'attention sur soi et non pas sur des objets extérieurs (gestes triadiques, proprement humains). Ils servent exclusivement des intentions impératives (notamment inciter les congénères à se comporter d'une certaine manière) et ne comprennent pas un usage proprement représentatif du langage. Les gestes des chimpanzés sont souvent ritualisés à partir de comportements sociaux impliquant un contact physique direct ou alors ils ont pour but un contact physique direct.⁴¹³ – Les chimpanzés ne communiquent pas pour décrire le monde : leurs gestes sont en quelque sorte plus pragmatiques que les nôtres.

Des gestes conversationnels plus variables, appris ou découverts, sont les gestes illustreurs que nous utilisons au cours de la parole. Ils servent à donner de l'emphase à un mot, à tracer le flux de la pensée dans l'air ou une image avec les mains et à répéter ou amplifier ce qui est dit. Surtout les mains, mais souvent aussi les sourcils et les mouvements des paupières supérieures, ainsi que d'autres gestes,

⁴¹¹ Rochefoucauld (1678 : 68)

⁴¹² Ekman et Friesen (1969)

⁴¹³ Tomasello et al. (2007)

permettent d'illustrer la parole et de rendre concret son contenu.⁴¹⁴ – Bien que ces gestes soient des signes extrinsèques, signifiant des référents externes, ils restent en même temps des symptômes de la volonté de montrer ces référents. Le tempérament, plus ou moins vif ou lent, qui se dégage de ces gestes, est un élément proprement expressif de la volonté.

Kendon considère les gestes qu'on utilise intentionnellement pour communiquer comme des équivalents corporels de mots et de phrases, auxquels ils peuvent évidemment se substituer au cours de la parole.⁴¹⁵ Les mots de Quintilien sur le langage gestuel des mains sont canoniques et peut-être trop connus pour à nouveau être cités. Nous allons néanmoins les reprendre, parce qu'ils résument si bien l'essentiel : « Les mains, mais aussi les signes de tête manifestent notre volonté, et, pour les muets, les gestes tiennent lieu de langage »⁴¹⁶ « Quant aux mains », disait-il, « sans lesquelles l'action serait mutilée et débile, on aurait peine à dire combien de mouvements elles peuvent faire, puisqu'ils égalent presque le nombre de mots. Les autres parties du corps aident en effet celui qui parle ; mais les mains, j'ose presque dire qu'elles parlent d'elles-mêmes. Avec elles, nous pouvons demander, promettre, appeler, congédier, menacer, supplier, marquer l'horreur, la crainte, l'interrogation, la négation, la joie, la tristesse, le doute, l'aveu, le repentir, la mesure, la quantité, le nombre, le temps. N'ont-elles pas encore le pouvoir d'exciter ? d'arrêter ? d'approuver ? de manifester l'étonnement ? la pudeur ? Pour désigner les lieux et les personnes, ne tiennent-elles pas lieu d'adverbes et de pronoms ? et, certes, dans une si grande diversité de langues parlées par les peuples et les nations, elles me semblent constituer un langage commun à tous les hommes. »⁴¹⁷

e) Le comportement régulateur de la conversation

La volonté de communiquer au cours d'une conversation est incarnée par des comportements régulateurs de celle-ci. Avec Cosnier et Vaysse, on peut aussi les appeler des gestes synchronisateurs : ils permettent d'assurer la synchronie interactionnelle.⁴¹⁸ C'est un dispositif de partage et de maintenance de la parole. Ces signes régulateurs, comme le disent Ekman et Friesen, servent à réguler la conversation, à maintenir et à réguler l'alternance des tours de parole entre interlocuteurs ; on les utilise pour dire à l'interlocuteur de continuer, répéter, élaborer, se dépêcher, être plus intéressant, laisser la chance à l'autre de parler, etc. Les régulateurs sont liés au flux de la conversation elle-même, et non pas à ses objets, comme le sont les illustrateurs.

Les régulateurs les plus communs sont les hochements de tête et les « mm-hmm », le contact visuel, les haussements des sourcils, ou encore des subtils mouvements vers l'avant. Ils véhiculent de l'information nécessaire au rythme de la conversation et contribuent à la coordination interpersonnelle. Ils semblent être à la périphérie de la conscience. Ekman et Friesen ont fait un jeu en demandant à des amis de laisser de côté ces signes : leurs interlocuteurs étaient bien perturbés. Une fois qu'on est engagé

⁴¹⁴ Ekman et Friesen (1969)

⁴¹⁵ Kendon (1996)

⁴¹⁶ Quintilien (1979 : 240)

⁴¹⁷ Quintilien (1979 : 246)

⁴¹⁸ Cosnier et Vaysse (1997)

dans une conversation, il semble très difficile de s'empêcher de produire ces signes régulateurs.⁴¹⁹

Ces gestes sont souvent automatiques et peuvent être émotionnels ou intentionnels. On peut d'ailleurs trouver un aspect régulateur dans chaque comportement au cours de la conversation, vu aussi la continuité de la synchronie interactionnelle. Les régulateurs sont plus particulièrement les signes qui portent sur la communication elle-même, qui permettent de l'entamer, de la poursuivre et de la terminer. Ils indiquent qu'il y a communication directe : ce sont les signes volitifs qui permettent aux sujets de rester dans le registre de la communication. Ils sont tellement typiques de la conversation, qu'on pourrait en faire la parodie rien qu'en enchaînant ces signes, « mm-hmm », hocher la tête, bouger rythmiquement les mains ou le tronc, etc., sans dire autre chose. « Ca communique » observe-t-on.

Le regard joue un rôle important dans l'initiation, le maintien, la régulation et la fin d'une conversation. Comme le dit Argyle, le message le plus important du regard semble être que le canal est ouvert. Quand il y a contact visuel, regard mutuel, les gens savent que le canal est ouvert pour une communication bilatérale. Ils sont d'ailleurs généralement peu conscients de la manière dont ils se regardent au cours d'une conversation : par exemple qu'on utilise davantage les yeux pour collecter de l'information que pour en envoyer et que le récepteur regarde en moyenne davantage l'émetteur que l'inverse. Kendon a trouvé que les locuteurs ont tendance à détourner le regard quand ils commencent une énonciation et à regarder à nouveau à la fin d'une énonciation, surtout quand il s'agit de répondre à des questions. Ce rôle régulateur peu conscient du regard est très important dans la coordination interpersonnelle. Il y a des règles implicites concernant le regard. Par exemple on ne regarde pas une demi-seconde et puis non et ainsi de suite : ce serait inacceptable. S'il n'y a pas de regard à la fin d'une énonciation, les autres manquent de répondre. Quand les regards ne se répondent plus, le système de synchronisation risque de s'effondrer.⁴²⁰

⁴¹⁹ Ekman et Friesen (1969)

⁴²⁰ Argyle (1975)

III.4. Les actes de langage corporels

III.4.1. Le mouvement expressif comme acte de langage corporel

Le langage corporel de la volonté se lit dans le comportement observable : le mouvement du corps et de la voix. Il se laisse délimiter et catégoriser en *actes de langage corporels*. Produire un acte de langage, c'est agir au moyen d'un langage. En partant du corps, nous constatons qu'un acte est d'abord un *acte physique*. C'est un mouvement du corps, un acte qui exprime la volonté de ce corps – et c'est également dans cet acte physique que se lit l'acte de langage du corps. Austin et Searle n'entendent par l'acte de langage que l'acte accompli verbalement. Selon eux, c'est d'emblée un acte mental. Ils commencent par les formes évoluées du langage d'un être humain adulte et semblent oublier toutes les expressions qui les sous-tendent et les mobilisent, tout en émettant des messages puissants à elles toutes seules. – Il n'y a pas à chercher de midi à quatorze heures : l'acte de langage est d'abord corporel. Non seulement parce que tout tient au corps et qu'il faut vocaliser pour parler et utiliser la main pour écrire, mais surtout parce que le corps *exprime* la volonté qui se confond avec lui. Le corps est ce qui renseigne le plus directement sur la volonté du sujet, et la volonté est au cœur de l'acte de langage.

Il n'y a qu'un pas, même pas, du mouvement du corps à l'acte de langage corporel, tellement ils se confondent. Comme le retrace Eibl-Eibesfeldt⁴²¹, le geste de lever les sourcils a évolué pour devenir, en fonction de ce qui attire l'attention, une expression de curiosité, d'accompagnement du questionnement, de surprise agréable, voulant éventuellement dire « oui », ou alors de surprise désagréable, voulant éventuellement dire « non ». – Rien que dans un geste si simple et si bref, nous voyons les différents actes de langage prendre corps.

Le mouvement expressif du corps et de la voix, symptôme de la volonté, est l'acte de langage primaire. Il est à la fois *mouvement* et *expressif* : à la fois *acte* physique et *acte de langage*. Dans le mouvement expressif, le faire et le dire sont à un point concentrés et entremêlés jusqu'à indistinction, qu'on peut se demander pourquoi on ne l'a pas encore conceptualisé comme prototype de l'acte de langage. Un sujet fait quelque chose. Il agit à travers son comportement. Son mouvement expressif nous renseigne sur ce qu'il fait. Ce mouvement devient un message qui exprime l'état de son corps. Dès lors, il agit comme acte de langage sur ceux qui le perçoivent. Ce qui peut se passer très rapidement. Le mouvement du corps fait, dit, puis fait à travers ce qu'il dit. A l'image de l'illustre Hermès, il parle et agit en même temps.

L'acte *de* langage est cette réplique de l'acte tout court par laquelle il ouvre une autre dimension, un espace perméable à la communication, en agissant en même temps par des signes. L'acte physique se double d'une valeur de signal, qui indique ce que fait le sujet à travers cet acte. C'est ainsi que le mouvement expressif est à la fois l'acte qui produit le langage et l'acte par lequel agit ce langage. L'acte de langage corporel est précisément dans le signe volitif que véhicule le mouvement expressif : son symptôme. La lecture du langage de la volonté en actes est en principe simple. Les actes de langage corporels se lisent dans les signes de la volonté exprimés par le corps. Nous observons un mouvement expressif donné, par exemple l'expression

⁴²¹ Eibl-Eibesfeldt (2007 : 453-457)

Bellucci, nous identifions les signes volitifs qu'il dégage, et nous les catégorisons en actes de langage :

Mouvement expressif → Signes volitifs → Actes de langage

Le terme « acte » peut être utilisé comme synonyme des termes « action » et « activité ». Mais nous pouvons définir l'acte plus précisément comme une unité de comportement isolable de l'ensemble des conduites de l'individu, adaptée et caractérisée par sa signification fonctionnelle. C'est une définition plus opérationnelle et donc plus pertinente pour notre investigation, comparée à celle de l'action, par laquelle nous avons désigné plus généralement ce qu'on fait en fonction d'un but. La définition plus précise de l'acte permet de mieux délimiter le comportement en différents actes de langage.

Le flux du langage de la volonté se laisse délimiter à tout moment en actes de langage. Le symptôme d'un état volitif donne un acte de langage et le symptôme d'un autre état volitif donne un autre. Il faut délimiter un acte de langage d'un autre en suivant l'écoulement du mouvement réel. Ce que comprend un acte de langage corporel dépend des caractéristiques du mouvement expressif. Un mouvement expressif peut durer moins d'une seconde, comme par exemple le haussement rapide des sourcils et l'expression de la surprise, de laquelle il fait partie. Une émotion peut être supprimée après une seconde ou moins et elle peut aussi se manifester en micro-expression et ne durer qu'une fraction de seconde. Elle peut aussi durer plusieurs minutes, ou être répétée plusieurs fois. On peut pointer du doigt pendant une seconde ou plusieurs, rester dans une même posture ou changer rapidement. A chaque fois que se manifeste un mouvement expressif, émotionnel ou intentionnel, c'est un acte de langage corporel (par exemple se réjouir brièvement ou longuement, être triste brièvement ou longuement). Il s'applique sur un objet, que nous allons par la suite identifier comme son contenu représentatif.

Un acte de langage corporel peut être véhiculé par un seul geste (par exemple lever les sourcils pour communiquer l'intérêt) ou par une combinaison de plusieurs gestes qui se produisent en même temps pour former un seul signal à fonction identifiable (communiquer l'intérêt par un mouvement du tronc vers l'avant, en levant les sourcils, en ouvrant la bouche et en fixant du regard en même temps). Ces différents signaux allant dans le même sens d'une part spécifient l'expression, si un seul ne suffit pas, et d'autre part la renforcent en la rendant plus présente et plus intense. Ils forment dans leur ensemble un signal composé, un état volitif identifiable communiqué : un acte de langage. Si maintenant un des signaux élémentaires change l'état volitif identifiable, alors l'acte de langage change aussi (par exemple l'intérêt qui se transforme en joie ou alors en désapprobation). Comme nos mouvements changent en continu, leurs significations changent aussi en continu, et donc aussi les actes de langage corporels qu'ils véhiculent.

Nous remarquons que cette nouvelle définition de l'acte de langage est très élargie : tout comportement est un acte de langage corporel à partir du moment qu'il est perçu. Mais l'émetteur de tous ces actes de langage corporels n'a pas pour autant pour but de communiquer tous leurs messages. Ces actes de langage ne sont donc pas forcément volontaires. Pour permettre de mieux comprendre cette nouvelle définition de l'acte de langage, qui peut être volontaire ou non, il nous faudra donner quelques précisions,

en considérant d'une part la volonté communiquée et d'autre part la volonté de communiquer que peut avoir son émetteur.

III.4.2. Volonté communiquée et volonté de communiquer

On peut communiquer sa volonté sans avoir en plus la volonté de la communiquer. Il suffit qu'une expression corporelle de la volonté soit perçue et identifiée pour être communiquée. Il suffit, de même, qu'un mot soit prononcé et entendu, pour qu'il soit communiqué, même s'il vient de quelqu'un qui ne fait que penser à haute voix. Il arrive ainsi que nous communiquons sans le savoir, voire à notre insu, c'est-à-dire involontairement. Aussi dans une communication interpersonnelle directe, nous ne voulons pas communiquer toutes nos expressions automatiques, qui renseignent néanmoins sur notre volonté.

Il faut distinguer entre langage et communication et entre communication non-intentionnelle et communication intentionnelle. Le mouvement expressif est le langage corporel de la volonté. Le flux du comportement se laisse délimiter en actes de langage, à partir du moment que des signes volitifs sont identifiables, consciemment ou non, par compréhension motrice immédiate ou par inférence consciente. En tant qu'acte de langage, le mouvement expressif de A agit comme signe sur B, qui le perçoit, et peut modifier son état mental et son comportement, qui peut à son tour modifier l'état mental et le comportement de A, et ainsi de suite. Tout ceci peut se passer *sans* qu'il y ait eu volonté de communiquer, *sans* qu'il y ait eu communication directe. Les volontés peuvent se communiquer d'elles mêmes et agir sans que leurs émetteurs n'aient eu en plus la volonté d'agir par leurs signes.

Il faut bien comprendre que le langage de la volonté ne comprend pas obligatoirement une volonté de communiquer. Le langage de la volonté, ce sont les signes qui renseignent sur la volonté, qu'on ait ou non l'intention de les communiquer : c'est de la volonté *communiquée*. Nous partons d'une définition primitive de l'acte de langage. Le fait que le comportement agit comme signe renseignant sur la volonté est d'abord un effet secondaire. Ce n'est pas d'emblée un acte voulu pour cette fin. On trouve donc que *le langage de la volonté est souvent fait d'actes de langage involontaires ou semi-volontaires*. Ils renseignent toujours sur la volonté, mais le but de l'agent n'est pas nécessairement qu'ils le fassent. Il peut accepter de communiquer ainsi sa volonté, comme il peut ne pas le vouloir et que cela se passe à son insu.

Nous pouvons donc prendre nos crayons et tracer une gradation de l'acte de langage, du moins volontaire au plus volontaire. Nous pouvons distinguer trois degrés de communicabilité des actes de langage corporels, qui glissent l'un dans l'autre :

- 1) *Le proto-acte de langage corporel* : tout mouvement du corps, reflétant l'état de sa volonté. On va dire que, quand un mouvement expressif n'est pas adressé à quelqu'un ou autrement destiné à être communiqué, il reste un proto-acte de langage, parlant toujours le langage de la volonté, mais ne le faisant que secondairement. Le proto-acte de langage est semi-volontaire ou involontaire.
- 2) *L'acte de langage corporel de 1^{er} ordre*, communiqué en situation d'interaction mais sans être spécialement destiné à être communiqué : toute expression du corps qui se trouve emportée dans l'interaction parce qu'on s'adresse à son partenaire,

typiquement au cours de la parole, mais aussi au cours de la danse, d'un sport collectif ou d'une autre interaction. En acceptant de communiquer son état lorsqu'on s'en rend compte, on veut le communiquer ; au moins on y consent, même si on n'a pas de but communicatif précis en le faisant, car on accepte tout simplement que le récepteur en soit informé. Autrement, on chercherait à dissimuler son expression. A partir de ce 1^{er} ordre, l'acte de langage est volontaire.

- 3) *L'acte de langage corporel de 2nd ordre*, destiné à être communiqué : quand on s'exprime corporellement dans le but de communiquer quelque chose au récepteur, ce qui peut se faire autovolontairement ou egovolontairement.

On s'attend peut-être à ce que le pragmaticien trouve le troisième degré le plus intéressant, vu que c'est là qu'on fait usage de sa volonté corporelle et donc de son langage expressif, de préférence consciemment. C'est une situation de communication intentionnelle. Cependant, j'attire l'attention du lecteur d'abord sur le premier et le second degré, cas de figure où l'on trouve tout ce que trahit l'état de la volonté du corps, sans qu'on soit conscient de le communiquer et sans qu'on veuille spécialement le communiquer. Ces cas de figure sont beaucoup plus centraux, car la communication du troisième degré ne renseigne que sur ce qu'un émetteur veut bien nous communiquer, que ce soit sincère ou non, à la limite sur les stratégies qu'il emploie, si c'est visible ; tandis que les deux autres degrés peuvent nous renseigner à tout moment sur l'état réel de sa volonté sans même qu'il le sache. C'est dans ces cas que le corps peut raconter l'histoire de sa volonté sans même que l'émetteur ne veuille spécialement le communiquer. C'est là que le corps nous renseigne davantage sur son état naturel et non-contrefait, une fois qu'on y prête attention.

Les frontières sont très floues entre d'une part, se comporter d'une certaine manière en communiquant ce comportement indirectement à ceux qui le perçoivent et d'autre part, se comporter de cette manière précisément pour le communiquer. Ainsi un proto-acte de langage change rapidement en acte de langage et vice-versa. Il est important d'avoir cette vision d'ensemble et d'être à même de considérer n'importe quel comportement comme potentiellement communicatif. Car on peut utiliser n'importe quel comportement pour communiquer ; on peut avoir la volonté de communiquer aux autres chaque pas et chaque geste qu'on fait, comme on peut n'avoir aucune intention de ce type.

Le comportement percevable se laisse délimiter en actes de langage. Si ce qu'on veut faire n'est pas directement communiquer – on va par exemple faire ses courses et on ne communique qu'*indirectement* ce qu'on fait aux personnes qui perçoivent le comportement –, alors on accomplit des *proto-actes de langage*. Je suis par exemple dans un magasin et je cherche quelque chose dans le rayon électronique. Je ne communique pas directement avec le vendeur qui est présent, mais il m'aperçoit. Il me voit un peu perplexe en train de regarder le rayon. Il voit mon état volitif : je cherche quelque chose, je suis intéressé, mais j'ai l'air de ne pas trouver ce que je cherche. Mon expression s'applique à un objet : le rayon électronique. Je communique donc indirectement au vendeur que je cherche quelque chose dans ce rayon, que mon expression s'applique sur cet objet. C'est une expression différente de celle de quelqu'un qui passe par le même rayon, ne regarde que furtivement et tourne la tête comme si cela l'ennuyait. J'ai donc bien une expression particulière qui s'applique sur un objet particulier, un état de choses pertinent pour un vendeur : il voit

que je suis un client potentiel. Sans que je lui ai directement demandé quelque chose, il peut comprendre mon comportement dans les termes d'un acte de langage et reprendre le fil, m'aborder en me demandant ce que je cherche. Si on ne pouvait pas communiquer déjà indirectement, alors la communication directe et intentionnelle n'aurait pas de base. De mon côté, il suffit que je regarde le vendeur pour lui communiquer directement que je cherche quelque chose dans le rayon. La communication est toujours la mise en relation progressive de ces trois éléments : soi, autrui et un objet désigné.

Le proto-acte de langage est la base de la communication. C'est tout mouvement expressif, le comportement interprété en termes de signes. Cette communication n'est pas voulue directement ; elle peut par contre être voulue indirectement. L'acte de langage à proprement parler, l'acte de langage du 2nd ordre, par contre, c'est l'expression appliquée sur un objet adressée intentionnellement à quelqu'un, de façon unilatérale ou bilatérale dans l'attention conjointe.

La volonté de communiquer apparaît comme une spécialisation intentionnelle de la volonté communiquée indirectement et automatiquement. Nous obtenons au final le cas de figure de la communication ostensive-inférentielle, duquel nous parlent Sperber et Wilson : « Communiquer de manière ostensive-inférentielle consiste à rendre manifeste à un destinataire l'intention que l'on a de lui rendre manifeste une information de premier niveau. On peut donc décrire la communication ostensive-inférentielle comme comportant une intention informative et une intention communicative. »⁴²² Ce qu'ils appellent l'intention informative est la *volonté communiquée* : rendre manifeste à l'auditoire un ensemble d'hypothèses pour modifier directement l'environnement cognitif du destinataire. Ce qu'ils appellent l'intention communicative est la *volonté de communiquer* : rendre mutuellement manifeste au destinataire et au communicateur que le communicateur a telle intention informative. La volonté de communiquer se cristallise dans l'attention conjointe, par laquelle on fait part au destinataire qu'on l'a choisi comme destinataire et qu'on a bien telle ou telle volonté de lui communiquer ce qu'on lui communique.

Nous pouvons nous faire une idée de la manière dont s'est constituée cette volonté de communiquer en la considérant du point de vue de l'évolution. Il faut préciser que la volonté de communiquer est une construction naturelle : le fonctionnement de notre communication nous est donné par la nature. L'ouverture des yeux et le haussement des sourcils sont d'abord des épiphénomènes liés à l'attention et à la curiosité. Ils permettent ensuite de communiquer ces états volitifs. C'est probablement pour cette raison qu'ils ont évolué comme signes. Ensuite nous pouvons les utiliser intentionnellement pour montrer à notre interlocuteur que nous sommes attentifs et pour réguler ainsi la conversation.

La volonté de communiquer est plus omniprésente qu'on ne le croit. Encore une fois, il ne faut pas voir de l'involontaire trop tôt. D'un point de vue évolutif, la volonté de communiquer se laisse constituer par un rapprochement des causes ultimes et des causes proximales des comportements dans la conscience : un rapprochement progressif de la *fonction* d'un acte et de sa *volition*. C'est une prise de conscience de la fonction ou d'une partie de la fonction : on se rend compte qu'un comportement

⁴²² Sperber et Wilson (1989 : 88)

agit comme signe et produit tels ou tels effets ; on l'utilise ensuite intentionnellement pour les produire s'ils sont bénéfiques. Ainsi on pousse plus loin l'usage du langage : les proto-actes de langage deviennent des actes de langage à proprement parler.

Un comportement surgit d'abord au hasard au cours de l'évolution. Un animal a peur d'un autre et adopte une posture soumise qui lui sert à se protéger. Se protéger lui permet de survivre. Provenant de lui-même, cet acte provient de sa volonté. Cette volonté fonctionne comme volonté de vivre en ce que la conséquence de l'acte consiste à ce qu'il ne soit pas lésé. L'animal ignore probablement que son comportement soumis puisse en plus apaiser l'autre animal qui le menace. C'est pourtant pour cette raison que des individus comme lui ont probablement plus de chances de se reproduire. La fonction d'apaisement, qu'il ignore, en est ainsi la cause ultime. Mais elle n'est pas le motif de l'action pour l'animal en situation. Son motif est simplement la menace immédiate de l'autre qui déclenche son réflexe de protection. La fonction sociale d'apaisement, qui est un effet non voulu directement de son comportement peut par la suite en devenir un but supplémentaire. Mais, vu qu'il s'agit là d'un but qu'il faudrait anticiper, duquel il faudrait être conscient, il y a peu de chances qu'un animal le fasse pour cette raison. La menace qu'il a devant les yeux est typiquement la cause proximale de son comportement, ce qui le motive à agir. Son réflexe de protection est de type vouloir-vivre : la conséquence de ne pas être lésé en forme le but. En ce que l'acte provoque également l'apaisement, cette conséquence peut aussi devenir un but, mais d'abord indirectement. Car ce n'est pas ce motif qui l'a incité à agir. Ce n'est probablement que l'être humain qui peut agir en prenant en compte les conséquences futures, les transformer en motifs pour ses actes, planifier et utiliser consciemment sa volonté en faisant des prédictions, en calculant coûts et bénéfices. Lui va donc se dire en plus : je vais me soumettre, certes, pour me protéger d'abord, mais plus loin pour que l'autre se calme et que notre interaction se déroulera paisiblement.

Nos comportements volontaires ont évolué à partir de ceux des animaux. Nous sommes capables de les insérer dans une chaîne plus complexe de moyens et de fins, en prenant en compte les antécédents et en anticipant les conséquences. C'est ainsi que l'acte volontaire se complexifie, s'étend et peut transformer des effets qu'il produit indirectement en buts directement visés. La différence est que nous pouvons davantage transformer des causes plus lointaines en causes proximales. En ce faisant, nous pouvons déjouer certaines fonctions et les utiliser autrement, ce qui constitue une évolution qui se déroule au moins consciemment.

Les animaux utilisent leur langage pour agir. D'une façon certes plus centrée sur le présent, moins anticipatoire des conséquences et moins consciente des fonctions de leurs actes. La communication animale est tout à fait pragmatique, au point de fonctionner sans usage représentationnel du langage. Les langages des animaux sont des systèmes de signes, par lesquels l'émetteur agit directement sur le récepteur. Comme nos mouvements expressifs, ils se laissent aborder en termes d'actes de langage. Le cri d'alerte au prédateur d'un singe agit sur ses congénères, qui accomplissent alors l'action de se cacher. Son mouvement expressif est au moins un proto-acte de langage. De même qu'une mère emmène ses jeunes pour les protéger face à un danger qui rôde, et que c'est ainsi sa *volonté* de les protéger, de même il est concevable que l'émetteur d'un cri d'alerte *veuille* que ses congénères aillent se cacher. Il faut se rappeler que c'est une volonté de vivre qui s'est constituée ainsi. Les

animaux n'ont par contre pas encore la méta-conscience de leurs actes. Ils ne savent pas qu'ils partagent mutuellement un savoir.

La clé pour comprendre les mouvements expressifs en termes d'actes de langage nous est donnée par l'approche socio-fonctionnelle des émotions. Comme le résumant Matsumoto et collaborateurs, cette perspective évolutionniste considère que les expressions émotionnelles coordonnent les interactions sociales. Elles procurent aux receveurs des informations sur l'état émotionnel de l'émetteur, ses intentions, et son statut relationnel par rapport à la cible et d'autres objets dans l'environnement. Cette vue a émergé à partir de l'étude d'interactions entre parents et enfants et d'autres comportements sociaux, comme le flirt, la réconciliation, l'agression et le jeu. Elle est consistante avec les prétentions éthologiques concernant la co-évolution du signal et la réponse du récepteur (notamment de Eibl-Eibesfeldt). L'expression émotionnelle est une « affordance sociale ». Les appels de détresse ont probablement évolué pour éliciter des réponses de sympathie parmi les observateurs. Les émotions aident les individus à répondre aux demandes et opportunités de leur environnement, parents et enfants, partenaires, chefs et subordonnés.⁴²³

Les émotions ont des fonctions sociales importantes. Leurs mouvements expressifs provoquent des réponses adaptées. C'est ainsi qu'ils fonctionnent comme actes de langage. Ce sont des proto-actes de langage quand l'émetteur ne les accomplit qu'indirectement. Mais à partir de là il n'y a plus qu'un pas jusqu'à l'acte de langage volontaire. Frijda précise bien, en considérant les émotions comme expressions interactives, qu'elles communiquent surtout des intentions comportementales et des requêtes pour l'action : « Interactive expressions are social imperatives », dit-il.⁴²⁴ Il dit même que les émotions ne communiquent que secondairement des états mentaux : elles communiquent d'abord des requêtes et des intentions sociales. C'est bien en phase avec la théorie de l'évolution : les émotions sont d'abord des tendances à l'action, qui ne se manifestent que chez des êtres plus évolués comme des sentiments dans la conscience de soi. C'est ainsi que Frijda considère que les expressions émotionnelles se destinent surtout à influencer le comportement des autres, et pas forcément à promouvoir la compréhension. Elles ne communiquent pas quelque chose : elles *sont* des formes de communication, dit-il. Ce sont des préparations à l'action (souvent des mouvements amorcés) et leur reconnaissance consiste à reconnaître la préparation à l'action qu'elles constituent.

La pragmatique des émotions est tellement rapide, automatique et souvent inconsciente qu'elle risque d'échapper à l'observateur qui n'écoute que les mots. Les expressions émotionnelles sont d'abord des *proto-actes de langage* : elles parlent le langage de la volonté en ce qu'elles renseignent sur l'état volitif et agissent sur les autres en coordonnant l'interaction, sans ce faire intentionnellement. Or, déjà chez les animaux, on les voit devenir des *actes de langage* à proprement parler, c'est-à-dire avec plus au moins de volonté de communiquer. Il n'est peut-être pas toujours clair quand et comment. Mais, voyez, un animal qui exprime la colère et menace ainsi un autre a bien pour but de le chasser : c'est sa volonté. Celle-ci passe par son mouvement expressif de menace qui se communique. C'est donc vraisemblablement un acte de langage volontaire : l'animal agit délibérément à travers les signes

⁴²³ Matsumoto et al., in Lewis, Haviland-Jones et Feldman Barrett (Dirs.) (2010)

⁴²⁴ Frijda (1986 : 29). Traduction : Les expressions interactives sont des impératifs sociaux.

émotionnels qu'il émet, sans pourtant passer par des représentations mutuellement partagées, mais en visant directement sa fin. Comme quoi l'usage performatif du langage est d'abord celui des animaux : ils n'ont que cet usage et n'ont pas besoin d'écouter des conférences.

A partir du moment qu'un animal vise un certain but à travers son expression, comme par exemple obtenir un rapprochement ou chasser quelqu'un, on peut considérer son mouvement expressif comme un acte de langage volontaire, avec la présence d'une volonté de communiquer au moins primitive. De même que les émotions fonctionnent comme impératifs sociaux, de même les intentions plus manifestement communicatives des animaux sont surtout impératives ou directives. Il est bien manifeste que le chat qui veut que vous lui donniez son lait, le chien qui vous appelle pour entrer ou sortir et le chimpanzé qui vous regarde en pointant du doigt la nourriture qu'il veut, agissent intentionnellement à travers leurs mouvements expressifs. Ils veulent que vous fassiez ce qu'ils réclament. Ce sont des actes de langage corporels intentionnels.

Tomasello et collaborateurs les considèrent également de cette manière, notamment ceux des chimpanzés. Ils les comparent aux actes de langage gestuels du jeune enfant qui précèdent ses actes de langage verbaux. Ils parlent de ce qui est fait intentionnellement pour communiquer, c'est-à-dire en nos termes : les actes de langage avec volonté de communiquer.⁴²⁵ – Nous considérons plus généralement tous les mouvements expressifs comme actes de langage, vu qu'ils sont des symptômes de la volonté du corps et agissent en tant que tels, que ce soit volontairement ou non.

Puis, comme nous l'avons dit, il peut y avoir plus de volonté de communiquer derrière notre volonté communiquée qu'on ne le croit. Cela tient aussi à nos possibilités de prévision. – Il y a une grande partie de la communication qui échappe à une pragmatique qui ne veut voir que de la communication intentionnelle explicite. – A partir du moment qu'on sait qu'on va être perçu et qu'on l'accepte, on accepte de communiquer : on y consent. En ce sens, on veut au moins faiblement communiquer de façon indirecte. C'est dans cette perspective qu'il faut envisager toutes les expressions qu'on communique involontairement et qu'on essaye en partie de cacher. Quelque part, avant de sortir, on a accepté de les communiquer, vu qu'on ait pu les prévoir, surtout si on sait où on va se rendre. Cela ne veut pas dire que ce serait de la communication directe et intentionnelle : loin de là ; mais cela veut dire que cette communication indirecte, à laquelle on se livre une fois qu'on sort de chez soi pour entrer dans ce réseau de fils invisibles en public, n'est pas toujours si entièrement involontaire que cela. Si on ne voulait vraiment pas communiquer, on irait se cacher.

III.4.3. Performatif corporel et contenu représentatif

Le mouvement expressif comme acte de langage est une performance langagière. Il l'est aussi quand son acte de langage n'est pas intentionnel. Car ce langage de la volonté, les signes qui partent du mouvement du corps, sont un art de la nature. C'est d'abord une *performance naturelle* : des schémas moteurs émotionnels complexes qui se déchaînent tout seuls et agissent automatiquement sur les autres, en les attirant dans

⁴²⁵ Tomasello et al. (2007)

la joie et en les repoussant dans la colère. Ils tournent en *performance culturelle* quand un acteur ou un orateur utilise son mouvement pour incarner un personnage.

Austin a eu une très bonne intuition en considérant l'usage *performatif* du langage et en identifiant les *verbes performatifs* avec lesquels on peut désigner les actes de langage : demander, menacer, déclarer, se réjouir, remercier, etc.⁴²⁶ Mais en partant ainsi du langage verbal et en ne prenant en compte que ce dernier, ni lui ni Searle n'ont pu rendre compte du performatif dans toute son ampleur. Une expression corporelle n'est pour eux qu'une forme occasionnelle et résiduelle d'acte de langage. Ils n'ont probablement pas pensé à l'expression des émotions chez les animaux et les hommes, ni à l'art théâtral et à tout ce que cela implique. Car c'est dans ces performances corporelles, les mouvements expressifs, que vit le performatif et qu'il reçoit toute sa valeur. Le langage verbal le rend explicite, mais ce n'est pas quelque chose d'explicite au départ. C'est d'abord le langage expressif du vivant.

Un verbe performatif est suivant Austin un verbe qui désigne une action langagière. Il désigne ce que l'on fait en disant : qu'on se réjouit, déclare quelque chose, demande ou promet, etc. Nous sommes depuis un petit moment en train d'étendre ce concept : le performatif désigne ce que l'on fait *en s'exprimant*, que ce soit corporellement, en parlant ou en écrivant. Cette opération d'extension nous permet de lever une des plus grandes ambiguïtés qui touche le performatif, à savoir qu'on n'a pas réussi à le saisir et à le définir davantage. C'est justement parce qu'il n'est pas linguistique, mais volitif tout court. Il ne tient qu'en apparence aux types de phrases. Austin et Searle n'ont pas pu préciser à quoi il tient exactement, parce qu'ils sont restés dans la linguistique et dans une conception mentaliste de la volonté.

Il n'empêche que l'intuition d'Austin est très pertinente au niveau du concept, même s'il lui manque l'étendue, c'est-à-dire la chair de la volonté. Il faut juste lui rendre ce qui lui manque. Nous allons appliquer la théorisation consécutive de l'acte de langage par Searle⁴²⁷ à l'expression corporelle et rendre à cet acte de langage le corps qui lui manque. Nous nous rappelons de notre slogan : veuillez rendre la volonté au corps auquel elle appartient.

Un acte de langage, comme le dit Searle, se compose d'un performatif et d'un contenu propositionnel : le performatif s'applique sur le contenu propositionnel⁴²⁸ Le performatif est le marqueur de la volonté de l'émetteur et le contenu propositionnel est l'objet sur lequel elle s'applique. Pour l'objet sel, on déduit de l'énoncé « Peux-tu me passer le sel ? » le performatif *requérir* : je requiers le sel. Dans l'énoncé « Il y a du sel », le performatif est *informer* : j'informe qu'il y a du sel. Dans l'énoncé « Je vais chercher du sel », le performatif est *s'engager* : je m'engage à aller chercher du sel. L'objet de tous ces énoncés est le sel. Selon la volonté de l'émetteur, différents performatifs s'appliquent sur cet objet ; oui, des fois on peut dire qu'ils s'acharnent dessus et se l'arrachent comme des vautours imaginaires. Dire, rappeler, prédire qu'il y a du sel, demander, requérir, ordonner le sel, offrir ou refuser le sel, et ainsi de suite.

En considérant que l'acte de langage est un mouvement expressif avant d'être verbal, nous trouvons que le performatif est le marqueur de l'état volitif exprimé par le corps

⁴²⁶ Austin (1979)

⁴²⁷ Searle (1979)

⁴²⁸ Searle (1965)

avant d'être lisible dans un énoncé abstrait ou inférable à partir de ce dernier. Quand je suis curieux en regardant le rayon électronique, le performatif de mon acte ou proto-acte de langage corporel est *exprimer la curiosité* et l'objet sur lequel il s'applique est le rayon. Un chimpanzé qui demande de la nourriture ne dit pas « Peux-tu me la passer » : il l'exprime par ses gestes. L'objet de son acte de langage est la nourriture et le performatif est *requérir* : il requiert concrètement. Quand un chat menace un intrus, le performatif de son acte de langage est *menacer* et l'objet sur lequel il s'applique est l'intrus.

En ce qui concerne l'objet, nous sommes d'abord face à des objets concrets. L'expression corporelle non-verbale ne symbolise pas l'objet. Elle ne formule pas de proposition, et donc il n'y a pas de contenu propositionnel à cet endroit. Elle montre l'objet ou alors elle s'applique à une proposition qu'elle n'a pas émise. Le jeune enfant pointe du doigt les objets qu'il veut montrer à l'adulte, à propos desquels il veut échanger une attitude ou qu'il veut qu'on lui apporte.⁴²⁹ Ces objets ne sont pas d'emblée abstraits dans des contenus propositionnels : ce sont les référents directement. En ce que ce sont des objets, représentés par la cognition, nous allons les appeler en général les *contenus représentatifs* des actes de langage.

Nous définissons donc l'acte de langage corporel comme suit : le mouvement expressif comme acte de langage corporel se compose d'un *performatif corporel* qui s'applique à un *contenu représentatif*.

Le performatif est la partie la plus importante de l'acte de langage : c'est le marqueur de la volonté du sujet, le symptôme exprimé par le mouvement expressif. Une expression faciale joyeuse ne dit pas verbalement « je me réjouis » : elle le fait, elle est directement performative. Elle ne le verbalise pas du tout : c'est nous qui allons le faire. Il faut préciser que le *verbe* performatif est un mot qui désigne un concept. Il décrit quelque chose, il désigne l'action langagière, mais celle-ci n'est pas verbale. Quand nous la mettons en mots, nous allons tenter, non pas de rendre verbal le langage du corps de sorte à ce qu'il ne soit plus non-verbal, mais de l'identifier et de le désigner avec des verbes. De cette manière nous allons essayer de mettre des mots sur le phénomène et rendre l'implicite explicite.

Nous allons coder l'expression corporelle et vocale avec des verbes performatifs. Donc, à la place de désigner l'expression avec les noms des états volitifs exprimés, qui sont à l'occurrence les émotions, nous allons la désigner avec les verbes qui désignent l'action émotionnelle que l'émetteur accomplit au niveau de la communication. Ainsi, au lieu de dire d'une expression qu'il s'agit d'une *excitation*, on dira que son émetteur *s'excite* ; au lieu de dire qu'il s'agit de la *colère*, on dira qu'il *s'énerv*e ; au lieu de dire qu'il s'agit de la *joie*, on dira qu'il *se réjouit*, etc. Il ne sera par contre pas toujours possible d'utiliser des verbes spécifiques pour les émotions exprimées : les mots manquent des fois. C'est par exemple le cas de la tristesse et de la honte. Pour rester dans le registre des verbes performatifs, on dira alors que quelqu'un *exprime la tristesse* ou *exprime la honte*. Pour simplifier, on peut aussi utiliser les verbes auxiliaires être et avoir et dire qu'il *est triste* ou *a honte*, en désignant ainsi de façon performative ce qu'il exprime.

⁴²⁹ Tomasello et al. (2007)

Certains actes de langage ont la particularité d'être *isomorphes* aux caractéristiques physiques de leur expression, ce qui rend les verbes performatifs avec lesquels on peut les désigner très empathiques et parlants. On parle généralement d'isomorphisme en psychologie quand un état de conscience correspond à un processus corporel, par exemple neuronal, qui le conditionne. J'appelle isomorphe un acte de langage quand on peut le désigner avec le même verbe que celui qui décrit les caractéristiques physiques de l'expression qui le produit. Dans ces cas, la signification de l'acte de langage corporel, qui est psychique, se recouvre avec la description du même acte au plan purement physique. C'est le cas, parmi d'autres, d'actes de langage comme *s'agrandir*, *s'abaisser*, *se détourner* et *se tourner vers*. Avec ces verbes nous pouvons désigner en même temps les actes physiques et les actes de langage qu'ils constituent. Ainsi, quelqu'un qui s'agrandit ou s'abaisse physiquement, *exprime* qu'il s'agrandit ou s'abaisse psychiquement ; il s'agrandit ou s'abaisse en même temps au niveau du sentiment, c'est-à-dire au niveau de l'état de sa volonté. De même, celui qui se détourne de quelqu'un ou se tourne vers quelqu'un physiquement, exprime qu'il se détourne de lui ou se tourne vers lui au niveau de sa volonté : il dit par là qu'il ne veut pas de lui ou qu'il veut bien de lui respectivement.

Utiliser de tels verbes comme performatifs passe par l'usage métaphorique qu'on en fait. D'une part, s'agrandir désigne un processus physique (par exemple quelqu'un qui s'agrandit en agrandissant sa posture) ; d'autre part, s'agrandir désigne en un sens figuré quelque chose qui devient plus important et plus considérable (par exemple une entreprise qui s'agrandit). Les sens figurés de termes comme s'agrandir, s'abaisser, se détourner et se tourner vers découlent de leurs sens physiques et les prolongent. Ces métaphores n'apparaissent pas par hasard. L'identification d'actes de langage isomorphes en témoigne. Une posture agrandie n'est pas par hasard un symptôme universel de la domination : quelqu'un qui veut dominer se sent aussi intérieurement plus grand. Dire donc qu'il s'agrandit au sens qu'il se rend plus important et plus considérable est une description fidèle de sa volonté de dominer qu'il exprime en s'agrandissant physiquement. Le verbe performatif plus générique *exprimer la domination* s'applique évidemment aussi à la posture agrandie, vu qu'elle sert, comme nous allons le voir, à exprimer des états dominants comme la confiance en soi et la supériorité. Mais dire directement que cet émetteur *s'agrandit* est une façon bien plus parlante de dire qu'il exprime la domination, en outre d'avoir l'avantage de décrire en un mot l'état exprimé et la posture à travers laquelle cet état est exprimé.

Nous nouons les liens entre les différents sens de termes comme s'agrandir, s'abaisser, etc. quand nous les utilisons dans un sens performatif, en les faisant désigner l'état volitif qui s'exprime en même temps que les caractéristiques physiques de la posture. Nous faisons sauter les verrous des verbes enchâssés dans l'expression ; nous frayons le chemin vers la compréhension en ramenant les sens figurés de ces verbes vers leurs sens concrets originaires. L'expression corporelle agrandie, abaissée, détournée ou tournée vers rend visible les états internes respectifs qu'on désigne par les mêmes mots ; elle les rend concrets, elle en est l'incarnation. Ces actes de langage isomorphes sont particulièrement illustratifs de l'identité de l'acte de langage et de l'acte physique qui le produit, qui se ramène à *l'identité de la volonté et du corps* que nous avons mise en évidence.

Le performatif s'applique à un contenu représentatif. C'est le référent de l'acte de langage. Il peut être désigné d'une manière ou d'une autre. Mais l'acte de langage ne

le contient pas toujours, par exemple quand on est triste sans signaler pourquoi. Il arrive que l'émetteur ne le sache pas non plus. Un acte de langage corporel n'indique pas nécessairement son contenu représentatif. Nous observons quelqu'un qui a peur ou qui se réjouit ; nous ne voyons pas pourquoi. Il n'empêche qu'il y ait un objet, que cette peur ou cette joie s'applique sur un contenu représentatif. Le contenu représentatif d'une expression émotionnelle se confond d'ailleurs avec l'événement déclencheur, la cause de cette émotion.

Dans bien d'autres cas, le contenu représentatif de l'acte de langage corporel est connaissable. Il ne faut pas oublier que l'expression corporelle se produit en même temps que la parole et qu'on peut répondre par un acte de langage corporel à l'acte de langage verbal de l'interlocuteur. Même si dans ce point nous ne parlons que de l'expression corporelle, nous tenons compte du fait qu'elle s'inscrit dans un monde qui est également linguistique et que l'expression corporelle de l'un peut s'appliquer à ce que dit verbalement l'autre, ce qui forme alors le contenu représentatif de son performatif. La panoplie des actes de langage corporels s'élargit par conséquent.

Le contenu représentatif d'un acte de langage peut être variablement produit par l'un ou par l'autre des interactants. Le performatif, par contre, est la partie proprement subjective de l'acte de langage, que chacun produit de son côté. Si A dit « La terre est ronde » et que B hoche la tête, alors, sans avoir produit d'énoncé, B dit aussi que la terre est ronde : il exprime qu'il est d'accord avec la proposition que la terre est ronde. Nous avons là le même contenu représentatif, sur lequel chacun applique son performatif. A affirme que la terre est ronde et B affirme que la terre est ronde. Il pourrait aussi secouer la tête en réponse : il aurait dit alors qu'il n'est pas d'accord que la terre est ronde. Il se peut aussi qu'il ne soit pas d'accord avec autre chose ; pourquoi voudrait-il contredire que la terre est ronde ? Mais son geste ne nous l'apprend pas à ce moment.

On peut distinguer plusieurs sortes de contenus représentatifs. Trivialement, ce sont l'émetteur, le récepteur et l'objet du discours (ego, alter et objet). Un acte de langage s'applique à soi (par exemple avoir honte de ce qu'on a fait), à l'émetteur (par exemple être triste qu'il parte) ou à un autre objet (par exemple être curieux de ce qu'il y a dans le rayon ou de ce qu'a fait un tiers). Il y a aussi l'objet « nous », à la fois l'émetteur et le récepteur (par exemple se réjouir de se retrouver).

III.4.4. La force de l'expression et ses vecteurs langagiers

a) La force de l'expression

Voici que nous avons l'occasion de comprendre ce qu'est véritablement la *force* d'un acte de langage. Cette notion de « force », si pertinente, proposée par Austin puis reprise par Searle et Vanderveken, pour caractériser le performatif de l'acte de langage, appelle à être enfin concrétisée. Comme l'énergie se convertit en matière, il faut bien trouver de la matière à cette force. Qu'est-ce qu'une force ? On pense à la gravitation, à de l'énergie cinétique ou à un mouvement musculaire. On pense à de la *volonté* – et sûrement pas à des phrases. Où est la force dans l'acte de langage ? Souvenons-nous qu'Austin a précisé que la force d'un acte de langage n'est pas à confondre avec la phrase : elle est dans l'acte que l'émetteur accomplit à travers elle. Or, comme on ne voit que des phrases dans la théorie linguistique des actes de

langage, comment trouver leur force ? C'est sûrement pour cette raison que ce terme est resté ambigu et difficilement définissable à partir de la seule philosophie du langage verbal. Comment sentir de la force en ne voyant que des phrases, surtout que le verbe performatif de cette force ne fait pas toujours partie de la phrase ?

Austin et Searle, tout en restant dans le monde verbal, semblent pourtant avoir saisi que cette force n'est pas quelque chose de verbal en soi, mais ni l'un ni l'autre n'a approfondi ce point. Quand Searle parle des différents actes de langage comme types de forces qui s'appliquent à des contenus propositionnels, on est amené à penser à des forces qui les poussent ou les tirent, comme si c'étaient des véritables forces physiques. Mais il ne le dit pas de cette manière : tout en parlant de forces, il n'utilise pas ces termes dynamiques. Il nous donne pourtant quelques autres indications, quand il dit qu'il y a des différences d'intensité des actes de langage d'un même type, par exemple entre suggérer et insister.⁴³⁰ Puis, quand Searle et Vanderveken parlent de différentes sources de degrés de force, le lecteur est amené à penser à quelque chose qui s'écoule de diverses manières, comme un flux, un courant ou un souffle. Mais les auteurs ne le disent pas de cette manière. Ils disent par exemple qu'implorer et ordonner sont plus forts que requérir, et que la plus grande force d'implorer dérive de l'intensité du désir exprimé, tandis que la plus grande force de l'ordre dérive de la position de pouvoir de l'émetteur.⁴³¹

Sans vraiment en tenir compte, ces auteurs semblent pourtant penser, au moins implicitement, à quelque chose qui a trait au mouvement expressif quand ils parlent de la « force ». En effet, quand nous pensons à quelqu'un qui implore, nous savons qu'il sonne différemment et a l'air différent de quelqu'un qui ordonne. Mais ces éléments de contenu se noient, d'abord dans l'hyperformalisation de la théorie linguistique des actes de langage, et puis dans la notion de force illocutoire, par laquelle cette force se voit d'emblée attachée à l'illocution. L'illocution, c'est ce que l'on fait en disant, c'est-à-dire à travers le verbe. Puis rappelons que les différents actes de langage verbaux sont appelés depuis Austin les différents types de forces illocutoires. En attribuant d'emblée la force au verbe, qui lui est un symbole, on perd à nouveau de vue l'aspect proprement dynamique de la « force ».

Certes, les degrés de la force se réfèrent dans cette théorie aussi à des humeurs, des états émotionnels du locuteur, etc. On ne peut pas vraiment contourner ces choses. Mais on ne mentionne que brièvement des éléments expressifs comme l'intonation, sans les structurer, sans les décrire. Il semble qu'on ne les a pas étudiés. Faute de ce faire, les forces ont été confondues avec les illocutions ; la performance n'est plus que linguistique, au point que les types de verbes performatifs et d'illocutions ont été appelés des types de forces.

Maintenant nous avons assez tourné autour du pot. Il est temps que nous comprenions ce qu'est la force d'un acte de langage. Si je vous parle de la force propre à une illocution, qui serait verbale, mais sans l'être vraiment, cela reste vague, vague, vague. Par contre, si je vous parle de la *force* d'une *expression*, les choses deviennent tout de suite plus claires et plus tangibles. Prenez un mouvement expressif et considérez sa force. A l'occurrence, pour être très exemplaire et pour bien cristalliser la chose,

⁴³⁰ Searle (1979)

⁴³¹ Searle et Vanderveken (1985)

prenez l'expression Bellucci (p. 198). Elle est devant vous et elle vous capte : un souffle, une mimique, suffisent déjà. – Voilà que nous avons tous compris ce qu'est la force d'un acte de langage. Même le linguiste le plus assidu, qui ne veut rien voir de non-verbal dans le monde, aura ouvert les yeux. Désormais lui aussi peut voir.

On ne peut observer et sentir de la force que dans la dynamique, c'est-à-dire dans le *mouvement*. La force n'est rien d'autre que la *volonté* exprimée dans le mouvement. Elle n'est pas seulement dans une partie du corps qui bouge, mais dans le mouvement du corps entier et dans son mouvement vocal. Nous définissons la force d'un acte de langage comme la force du mouvement expressif : la *force expressive* ou *force de l'expression*. A tout moment, le mouvement expressif du corps dans son ensemble dégage la force d'un état volitif. C'est par cette force expressive qu'agit l'émotion ou l'intention qu'il exprime : son mouvement provoque à distance le mouvement du récepteur. Ce fonctionnement atteint ses plus hauts niveaux dans la synchronie interactionnelle, dans laquelle les mouvements des interlocuteurs se coordonnent jusque dans les gestes les plus subtils. La force de l'expression est également celle qui pousse le souffle des vocalisations, un courant qui s'écoule vers le récepteur, dont les mouvements tendent à répondre automatiquement. Une voix ferme le secoue, une voix tendre le calme, etc. La dynamique de la communication est assurée par la force des mouvements expressifs des interlocuteurs. En tant qu'actes de langage, ils peuvent être volontaires ou non.

Le mouvement expressif, la force de l'expression, l'acte de langage corporel et le performatif corporel s'articulent comme suit. Le mouvement expressif et la force de son expression forment le terme le plus général et se confondent : à tout moment, le *mouvement expressif* dégage une *force*. Cette force émet potentiellement plusieurs *actes de langage corporels*. Ces actes de langage corporels sont composés chacun d'un ou de plusieurs *performatifs* qui s'appliquent à un *contenu représentatif*. Ce mélange à la fois riche en expressions et souvent trop implicite pour être clairement identifié fait que cette force émane quelque part mystérieusement d'une expression, comme si elle était insaisissable, tout en étant là, concrètement. Elle peut dire beaucoup de choses, mais sans le dire explicitement. Elle peut se faire comprendre immédiatement, mais sans qu'on sache pourquoi on a compris, comme si on avait oublié, tout en étant mu. – Nous retenons comme formule canonique : *la force de l'expression s'applique à un contenu représentatif* :

Force de l'expression (contenu représentatif)

b) Les vecteurs langagiers de la force expressive

Le mouvement expressif étant dynamique, les différents actes de langage qu'il émet se laissent considérer comme les vecteurs de sa force. Nous les appelons les *vecteurs langagiers* de la force expressive. Nous pouvons désigner chaque vecteur par le verbe performatif qui lui correspond. Car chacun de ces vecteurs est potentiellement un acte de langage à lui tout seul. Actuellement, la force expressive applique souvent plusieurs de ces vecteurs sur un même contenu représentatif. Plusieurs vecteurs peuvent alors se rejoindre et former un même acte de langage. Le corps peut par exemple à la fois saluer et se réjouir à la vue du récepteur. Les performatifs *saluer* et *se réjouir* sont deux vecteurs langagiers de l'expression. Ils s'appliquent tous les deux au récepteur. Ces deux vecteurs se rejoignent ainsi dans un même acte de langage. La

force expressive du mouvement est composée de saluer et de se réjouir et son contenu représentatif est le récepteur.



FIGURE III.3. « Regarde par-là, c'est intéressant. »

Dans la figure ci-dessus, un émetteur nous incite à porter attention avec lui à un objet. Il tourne son buste vers nous, en haussant les sourcils et en alternant le regard entre nous et l'objet qu'il veut nous montrer. Trois vecteurs langagiers partent de la force de son expression : un performatif *s'intéresser*, un performatif *demande* et un performatif *montrer*. Ces trois vecteurs se regroupent en deux actes de langage différents : l'un est formé par *s'intéresser* et *montrer*, qui s'appliquent tous les deux à l'objet d'intérêt ; l'autre est formé par *demande*, qui s'applique au récepteur. La force de l'expression obtenue se laisse traduire comme suit : « Regarde par-là, c'est intéressant. »

Les vecteurs langagiers peuvent partir en plus grand nombre de la force expressive d'un même mouvement, telle une émotion qui se ramifie en plusieurs fleuves. Ils peuvent se rejoindre par plusieurs voies et former plusieurs actes de langage différents. Un même mouvement les fait tous couler de source au même moment. Chacun de ces actes de langage raconte une partie de l'histoire de la volonté du corps, et la synergie de l'écoulement n'est pas sans dégager une certaine magie.

Pour faire un arrêt sur image, regardons l'expression Bellucci d'un œil plus analytique. Comme la montre la figure III.4 (page suivante), cette expression nous donne l'occasion de voir comment le corps peut exprimer plusieurs types d'actes de langage à travers un même mouvement expressif et comment ils se répartissent en même temps dans les dimensions émotionnelles de l'aspiration de la volonté.

Elle ferme les yeux, lève le menton et penche la tête en arrière tout en l'inclinant latéralement. Elle avance la joue et les lèvres. En même temps, son torse s'élève et s'élargit et elle avance sa poitrine avec ses deux mains en la caressant. – Naturellement, l'expression Bellucci communique un désir charnel. Si cette expression est perçue comme intense, c'est parce qu'elle est un mélange explosif de plusieurs vecteurs langagiers. Nous procédons comme suit à l'interprétation du message : 1) Partir du mouvement expressif. 2) Identifier les signes volitifs. 3) Les traduire en actes de langage corporels.

Mouvement expressif → Signes volitifs → Actes de langage

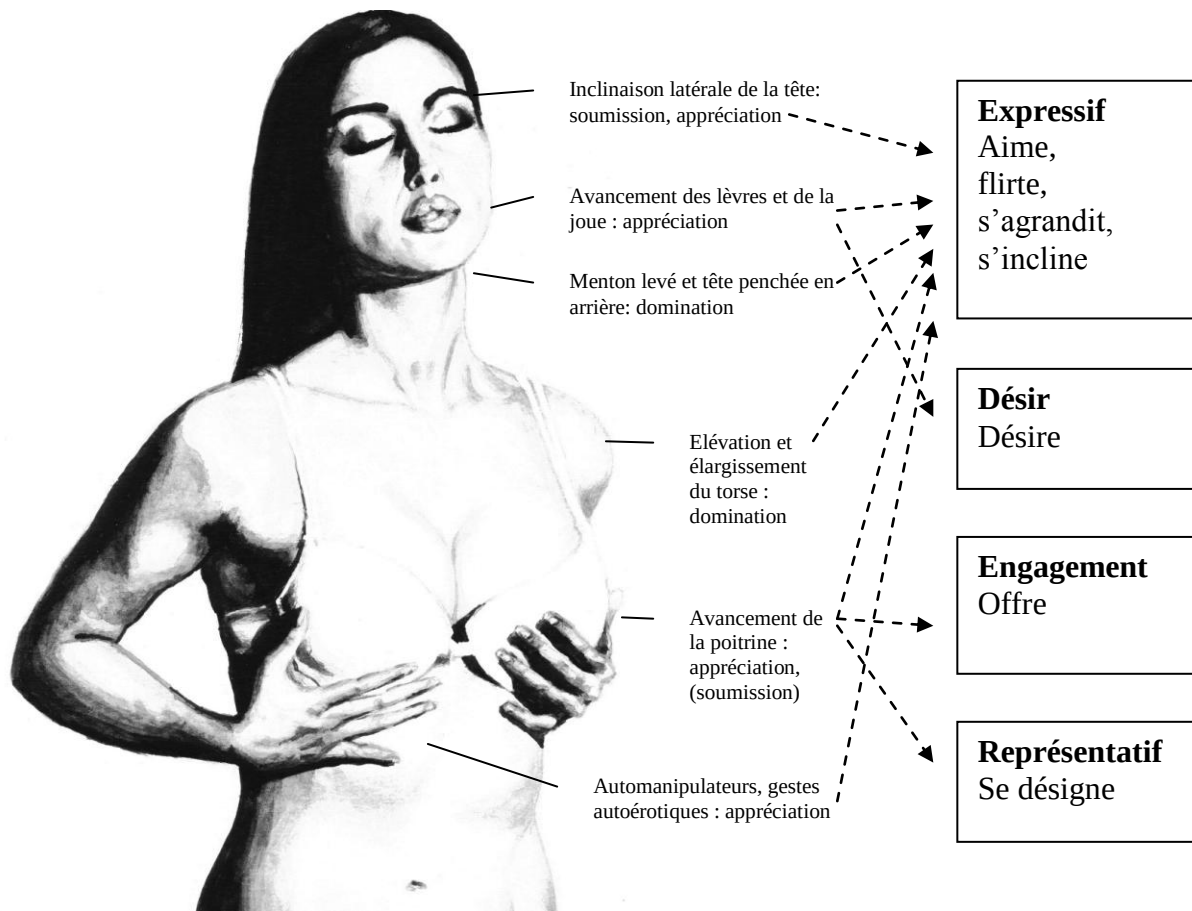


FIGURE III.4. La force de l'expression et ses vecteurs langagiers.

c) La force de l'expression par types d'actes de langage

La force de l'expression donne lieu à différents types d'actes de langage. Avant que le verbe les représente, le corps les exprime directement. L'acte de langage corporel est toujours de type *expressif* : il est un mouvement expressif par définition. Les signes volitifs qu'il émet peuvent en plus former, comme par une spécialisation entamée, des actes de langage de plusieurs autres types, comme le montre l'expression Bellucci. Les performatifs de différents types d'actes de langage partent comme des vecteurs de la force expressive.

Les actes de langage corporels sont primaires. On y trouve déjà quatre des cinq types d'actes de langage identifiés par Searle : expressifs, commissifs, directifs, assertifs. Ce sont plus précisément leurs précurseurs corporels. Nous les appelons respectivement les expressifs, les désirs, les engagements et les représentatifs. En un mouvement, l'expression Bellucci les exprime tous les quatre sans dire un mot.

Les *expressifs* consistent à exprimer la volonté, c'est-à-dire un sentiment, un état volitif. Ce sont là les véritables expressifs, loin des expressifs verbaux conventionnels,

qui ne frôlent même pas les émotions que le corps exprime dans son mouvement. L'expression Bellucci comprend les expressifs aimer, flirter, s'agrandir et s'incliner. Le menton levé et la tête penchée en arrière, l'élévation et l'élargissement du torse sont des signes de domination. Ils forment le vecteur langagier *s'agrandir*. La tête inclinée latéralement, qui expose le cou, par contre, est un signe de soumission. Elle donne le vecteur *s'incliner*. Un aspect soumis se cache éventuellement aussi dans l'avancement de la poitrine, une façon de se livrer, qui pourrait rejoindre ce vecteur. L'inclinaison latérale de la tête est aussi un signe de flirt. Ensemble avec les lèvres en forme d'un baiser et les gestes autoérotiques des mains, elle envoie le vecteur *flirter*. Les lèvres en forme d'un baiser et l'avancement de la tête et de la poitrine se regroupent de plus en signes d'amour. La fermeture des yeux combinée à ces signes est vraisemblablement un signe de confiance. Ensemble ils envoient, pour ainsi dire, la flèche de Cupidon : le vecteur *aimer*. Nous obtenons ainsi un acte de langage expressif dont la force est composée des performatifs s'agrandir, s'incliner, flirter et aimer. Le contenu représentatif de cet acte de langage est l'amant, on va dire le prince charmant.⁴³²

Les *engagements* sont les précurseurs corporels des commissifs. Ils consistent à exprimer l'engagement de faire quelque chose. Ils sont une spécialisation expressive de l'aspect engagement de la volonté. Dans l'expression Bellucci, ses mains mettent en avant sa poitrine pour l'*offrir*, vecteur qui constitue un acte de langage d'engagement. Son contenu représentatif est le prince charmant. En se désignant elle-même et en lui offrant ce qu'elle désigne, elle s'offre elle-même.

Les *désirs* sont les précurseurs corporels des directifs. Ils consistent à exprimer le désir que le récepteur dise ou fasse quelque chose. Ils sont une spécialisation expressive de l'aspect désir de la volonté. La joue et les lèvres avancées et les yeux fermés signalent l'attente d'un geste en retour, le désir d'être embrassée. Ils forment le vecteur *désirer*, acte de langage du désir, qui s'applique au prince charmant.

Les *représentatifs* sont les précurseurs corporels des assertifs. Ils consistent à vouloir montrer quelque chose. Les mains qui touchent la poitrine la désignent. Elles forment un vecteur *désigner*, qui constitue un acte de langage représentatif. Le performatif s'applique à l'émettrice : elle se désigne elle-même.

Compte tenu des contenus représentatifs auxquels s'appliquent les performatifs des vecteurs langagiers, l'expression Bellucci comporte deux actes de langage complets : 1) Un acte de langage désigner, qui s'applique à l'émettrice. Elle se désigne. 2) Un acte de langage formé par s'agrandir, s'incliner, flirter, aimer, offrir et désirer, qui s'applique au prince charmant. Nous pouvons traduire le message comme suit : « Moi. Je m'agrandis devant toi, tout en m'inclinant un peu. Je flirte avec toi, je t'aime, je m'offre à toi et je te désire. »...

Les types d'actes de langage corporels partent tous de l'expressif, qui est leur source, leur point de départ. Le mouvement expressif avec sa force est entièrement *expressif*, ce qui fait de ce type d'acte de langage sa spécialité. Les autres types d'actes de langage corporels se cristallisent dans notre exemple de façon assez nette aussi. On comprend leur message sans mots. En général, ces actes de langage corporels de

⁴³² Nous verrons plus loin le bienfondé de ces interprétations des signes corporels.

l'engagement, du désir et représentatifs restent souvent annonciateurs de leurs types et réclament à être complétés par leurs équivalents verbaux, qui les communiquent de façon plus distincte et formelle. Comme nous l'avons dit, les types d'actes de langage corporels autres que les expressifs sont des précurseurs de ces types. Ce n'est qu'au niveau verbal qu'ils se laissent distinguer plus systématiquement. Ainsi, les engagements sont des *proto-commissifs*, les désirs des *proto-directifs* et les représentatifs des *proto-assertifs*. Ils n'expriment généralement pas aussi clairement et « officiellement », et de toute façon pas explicitement, ce que représentent leurs équivalents verbaux.

Par contre, comme nous l'avons vu dans l'expression Bellucci, leur message peut être très compréhensible. De plus, les différents types d'actes de langage corporels comprennent l'âme, la force de la volonté. Car un engagement n'est pas un mot, mais la volonté d'un corps vivant qui s'engage ; le désir n'est pas un mot, mais la volonté d'un corps vivant qui désire. Les mots permettent d'explicitier et de préciser les désirs et les engagements, mais ils n'en ont pas l'âme.

d) La force de l'expression par dimensions volitives

Les actes de langage ne se réduisent pas à des types d'actes, mais ils ont en plus une orientation volitive, directement émotionnelle ou dérivée de l'émotion. Ce sont là les différents degrés de force de l'expression. On les trouve pressentis dans la théorie linguistique des actes de langage, mais ils n'y sont pas théorisés : c'est nous qui allons le faire. Voyez l'expression Bellucci : ses expressifs aimer et flirter sont fondamentalement différents d'expressifs comme désapprouver et se plaindre ; son désir est différent d'un désir comme interdire, son engagement positif d'offrir est différent d'un engagement négatif comme refuser.

Les *différents degrés de force de l'expression* tiennent aux dimensions fondamentales de l'aspiration de la volonté : excitation-inhibition, domination-soumission et appréciation-dépréciation, sur lesquelles se classent les émotions, les attitudes, les traits interpersonnels. Nous allons voir que la plupart des actes de langage corporels et verbaux de tous les types se situent sur ces dimensions. La plupart consistent en des expressions de vouloir bien, ne pas vouloir, vouloir dominer ou vouloir se soumettre.

Le mouvement volitif dans ses dimensions horizontale et verticale s'extériorise en actes de langage correspondants. – Les actes de langage *dominants* consistent à exprimer la volonté de dominer. Les actes de langage *soumis* consistent à exprimer la volonté de se soumettre. Les actes de langage *appréciatifs* consistent à exprimer l'appréciation : aspiration appétitive et satisfaction. Les actes de langage *appréciatifs-dominants* expriment à la fois l'appréciation et la domination ; les *appréciatifs-soumis* expriment à la fois l'appréciation et la soumission. Les actes de langage *dépréciatifs* consistent à exprimer la dépréciation : insatisfaction et aspiration défensive. Les actes de langage *dépréciatifs-dominants* expriment à la fois la dépréciation et la domination ; les *dépréciatifs-soumis* expriment à la fois la dépréciation et la soumission.

Nous allons voir que peu d'actes de langage sont neutres par rapport à ces dimensions quand les masques tombent : montrer, désigner, demander, s'engager... Dans la plupart des actes de langage, l'émetteur exprime qu'il cherche à se dégager de ce qu'il

ne veut pas et à s'approcher de ce qu'il veut bien, en voulant dominer ou se soumettre, émotionnellement ou intentionnellement, en mobilisant plus ou moins d'énergie. Il peut en avoir conscience ou non.

On peut identifier des principes derrière les combinaisons des actes de langage par dimensions volitives. Ces *principes de combinaison* sont : le renforcement, la complémentarité, la contradiction. *Renforcement* : dans l'expression Bellucci, flirter, aimer, offrir et désirer expriment tous le côté appétitif de l'aspiration. Ce sont tous des actes de langage appréciatifs qui se renforcent les uns les autres de ce côté de la dimension horizontale : le degré de force appréciatif est augmenté. *Complémentarité* : les actes de langage peuvent se compléter sur une dimension, ce qui donne une expression plus nuancée. Dans l'expression Bellucci, la volonté de dominer est marquée par l'acte de langage dominant s'agrandir. Cette volonté exprimée est complétée par une volonté de se soumettre, marquée par l'acte de langage soumis s'incliner, qui atténue et adoucit la domination le long de la dimension verticale. *Contradiction* : quand la différence entre un acte de langage et un autre est trop grande sur une même dimension, ils se contredisent (par exemple à la fois approuver et se détourner). Dans l'expression Bellucci il n'y a aucune contradiction.

Ce mélange explosif d'actes de langage corporels, programmés à détonner de façon coordonnée, pourrait-on dire, fait la force d'une telle expression : la force qui fait en sorte que les hommes vont acheter la voiture représentée à côté de cette femme et les femmes son soutien-gorge et son rouge à lèvres, en n'oubliant pas de prendre rendez-vous chez le coiffeur. L'effet est d'autant plus convaincant que ces actes de langage apparaissent comme les ramifications d'une émotion réellement vécue, qui vient vraiment de l'intérieur, fidèle à l'idée que « les passions sont les seuls orateurs qui persuadent toujours. »⁴³³

Les acteurs, les orateurs et les danseurs sont décidément les maîtres de l'expression corporelle. Depuis l'Antiquité, ils ne cessent d'insister sur l'importance du *sermo corporis* : l'action comme langage du corps, ce que nous appelons le *performatif corporel*. Cicéron évoque le grand orateur grec Démosthène : « Démosthène, qui à la question « quelle est la première qualité de l'orateur ? » répondit « l'action », – « et la seconde ? » – « l'action » – « et la troisième ? » – « l'action ». L'action est effectivement ce qui atteint le plus profondément les cœurs ; elle les prend, les pétrit, les plie à son gré. Elle fait que l'orateur paraît être ce qu'en effet il veut paraître. »⁴³⁴ Laban insiste de même : « Les mots exprimant des sensations, des émotions, des sentiments ou certains états d'âme ne feront qu'effleurer les réponses profondes que les formes et les rythmes des actions corporelles sont capables d'évoquer. Dans toute sa sobriété, le mouvement peut en dire bien plus que des pages de description. »⁴³⁵

Monica Bellucci dit évidemment : « For an actor to use a body language is the most important thing ». ⁴³⁶ En-deçà de ces mots, son apparition en est le parfait exemple. Elle surgit en produisant cet effet d'éclat de la beauté, qui fait que chacune de ses mimiques est capable de retenir l'attention des spectateurs. C'est en ces moments de

⁴³³ Rochefoucauld (1678 : 45)

⁴³⁴ Cicéron (1960 : 50)

⁴³⁵ Laban (1994 : 127)

⁴³⁶ Interview télévisée. ChocolatierRob (2010). Traduction : Pour un acteur, utiliser un langage du corps est la chose la plus importante.

mise en évidence d'un langage du corps – quand il est perçu intensément, quand les regards restent fixés dessus, quand les gestes sont minutieusement poursuivis – qu'on se rend compte que le corps parle *tout le temps* et que l'histoire qu'il raconte et qui se comprend, sans mots encore une fois, parle de l'essentiel : la *volonté*.

III.5. Les actes de langage verbaux

III.5.1. Les signes représentatifs de la volonté

Le pouvoir des mots réside dans ce qu'ils sont capables d'évoquer. Nous avons désigné l'aspiration et l'expression de la volonté avec des mots. A partir de là, ces mots seuls permettent d'en évoquer l'idée tout au long du texte. Il ne faut pas confondre les *mots* avec les *choses* : les mots sont des outils *abstraits* qui désignent les choses. Le terme de « volonté », qui est abstrait, désigne dans notre exposé quelque chose d'assez concret et observable : la dynamique du mouvement du vivant. Mais le concept n'est pas le mot non plus : il est son signifié. Le mot, outil très avantageux, est la forme par laquelle on représente le concept. Mais s'il ne le représente pas, il n'est qu'une tâche d'encre. Aussi des concepts plus abstraits, comme par exemple des notions comme « liberté » ou « principe », ne sont pas que des mots, bien qu'on les désigne la plupart du temps avec des mots.

Pour un concept donné, quel qu'il soit, par exemple la volonté ou la liberté, les bilingues et les plurilingues font directement l'expérience d'un objet permanent, différent des mots avec lesquels on le désigne. Pour eux, le concept ne reste pas figé entre les syllabes du mot d'une langue donnée, mais voyage de l'une à l'autre en prenant des formes verbales différentes, tout en restant le même concept. La distinction entre le mot et le concept devient ainsi flagrante : on accède plus directement au signifié, une fois qu'on voit qu'on peut le désigner avec des signifiants différents. Il faut distinguer la *forme*, qu'est le mot, du *fond*, qu'est le concept.

On peut aussi penser en schèmes, en couleurs et en images, jusqu'à faire la peinture à l'huile ou la pièce mimée d'un concept ou d'une idée, comme par exemple la volonté ou la liberté. La volonté se laisse représenter par l'image d'un feu ou, comme nous l'avons suggéré au départ, par le cœur. L'esprit humain ne manque pas d'imagination. Il est de toute façon beaucoup plus riche que l'« esprit » d'un ordinateur. Une science de la cognition humaine n'est pas complète si elle n'est qu'une « informatique de l'esprit » : elle risque même de ne pas traiter du fond du tout.

Quand nous mettons notre volonté en mots, en disant « Je veux », nous ne faisons pas quelque chose de purement formel, parce que les mots sont des formes, mais nous représentons un contenu : notre aspiration. Cette volonté est corporelle et nous la mettons en mots quand nous parlons verbalement ou quand nous écrivons. Nous disons ou faisons sous-entendre comment nous nous sentons et ce que nous voulons.

Le langage verbal est un outil de signification évolué. Il est le canal privilégié de nombreux aspects de la communication humaine. Parce qu'il est *explicite*. L'expression corporelle de la volonté, par contre, est plus forte : c'est en elle que réside la force, comme nous l'avons vu. Mais elle appelle à être représentée explicitement. C'est finalement la représentation verbale de la volonté qui accomplit cette signification plus élaborée. Les émotions et les intentions représentées par le verbe sont les *signes représentatifs* de la volonté : ce sont des *symboles*.

Le langage verbal de la volonté est dérivé, donc secondaire, puisqu'il dérive de son expression primaire par le corps. Il en parle comme par procuration. Il n'incarne pas la volonté comme l'expression corporelle : il y renvoie au moyen d'un signifiant

abstrait. Il a par contre l'avantage d'être plus explicite et de diversifier encore davantage les volontés exprimées en les nommant. Le langage verbal parachève le mouvement amorcé devenu signe dans le mouvement expressif, jusqu'à ce que le signe se laisse détacher du corps et n'est plus qu'un symbole. Les gestes deviennent des mots, comme les sons vocalisés. Cette verbalisation laisse pourtant intacte l'expression corporelle : cette dernière est toujours là.

En parlant de l'expression corporelle de la volonté, nous avons surtout évoqué l'aspect expressif des gestes, qui est symptomatique de leur intériorité, le comportement qui se signifie lui-même. Mais les gestes ne sont pas tous uniquement des symptômes. Ils donnent aussi des signes représentatifs et peuvent de cette manière aussi représenter la volonté, comme le font les mots. Comme le formulait McNeill : alors vous pensez que les gestes sont non-verbaux ?⁴³⁷

A partir du moment qu'une signification verbale se laisse associer à un geste, comme dans les langues signées non vocalement des sourds-muets, le geste peut signifier autre chose que lui-même. Il peut de même *signifier sa volonté*, cette fois non pas en l'exprimant directement, mais *en la représentant* par un geste, en se référant à elle comme pour représenter autre chose, comme par un détour. Par exemple le geste qui mime l'acte de trancher la gorge avec un doigt n'exprime pas directement cette volonté comme le ferait un mouvement expressif qui amorce l'acte de trancher la gorge concrètement : quelqu'un qui glisse un couteau le long de votre gorge. Non, il représente cette volonté en faisant référence à elle comme pour représenter autre chose. La volonté est désormais représentée, non plus exprimée directement.

Les gestes qui fonctionnent comme *signes représentatifs* sont des *signes codés extrinsèquement*. Ce sont déjà les emblèmes dans la classification d'Ekman et Friesen. Les emblèmes sont souvent culturels et ont une signification verbale : ils peuvent donc remplacer les mots et ce sont des signes généralement conscients, utilisés pour communiquer directement, comme par exemple l'index touchant le pouce pour signifier « ok ». ⁴³⁸ En nos termes, dire « ok » est appréciatif ; c'est dire « oui, je veux bien », non pas directement par le mouvement expressif, comme le serait un sourire, mais en le représentant. Cosnier appelle les emblèmes des quasi-linguistiques : des gestes conventionnels substituables à la parole et substituables d'une culture à l'autre. Ils ont généralement un équivalent verbal et peuvent se développer comme une langue autonome, comme dans le cas des langues gestuelles des sourds. ⁴³⁹ – En parlant des actes de langage verbaux, nous allons prendre en compte les mots directement, tels qu'on les abstrait des vocalisations et des gestes représentatifs, en ne gardant que la signification verbale.

Les émotions communiquées verbalement sont des représentations de leur vécu interne et de leurs expressions corporelles. Elles sont en ce sens secondaires. On les verbalise au mieux en les nommant, ce qui a l'avantage de mettre des mots sur le phénomène : je suis content, ça me fait plaisir, je ne le sens pas, je suis triste, etc. Ce sont autant de façons de dire qu'on veut bien ou qu'on ne veut pas.

⁴³⁷ McNeill (1985)

⁴³⁸ Ekman et Friesen (1969)

⁴³⁹ Cosnier et Vaysse (1997)

Il n'y a guère d'autres indices purement verbaux pour communiquer les émotions de façon distincte et identifiable. Drescher fait le point comme suit : « Parmi les procédés linguistiques qui contribuent à signaler l'investissement affectif, on trouve les exclamations, les répétitions, le discours direct, les séquences narratives, etc. Apparemment, ces procédés ne sont pas spécialisés dans la communication d'une émotion particulière, mais ils ont une signification affective plus globale, c'est-à-dire qu'ils indiquent l'importance de la dimension affective sans donner une claire spécification sémantique. (...) Ce sont avant tout des informations sur le plan du contenu ainsi que des indices prosodiques et suprasegmentaux, accompagnés de l'expression mimique et gestuelle, qui permettent la désambiguïsation de l'émotion communiquée. Les procédés plus proprement linguistiques transmettent des significations globales sur lesquelles se greffe l'expression de l'investissement affectif. On peut donc supposer qu'il n'existe pas de signification affective au sens propre ; celle-ci semble plutôt être un effet secondaire qui se constitue à partir de dimensions sémantico-communicatives plus fondamentales. »⁴⁴⁰ L'expression corporelle de l'émotion est évidemment plus riche, parce qu'elle est cette émotion.

Les signes volitifs verbaux regroupent tout qui renseigne sur l'état émotionnel ou intentionnel du locuteur dans son énoncé. Précisons bien qu'à ce niveau, ce ne sont pas des indices prosodiques ou autrement non-verbaux et corporels. Il ne faut pas tricher : *la volonté représentée verbalement n'est que celle qui est lisible dans les mots ou inférable à partir d'eux seuls*. La fermeté d'une voix ferme qui dit « Fermez la porte » n'est pas dans cet énoncé, mais dans la voix : le même énoncé pourrait être prononcé avec une voix douce. La volonté n'est pas toujours verbalisée directement par je veux, je désire, je vais faire, etc. La diversité des états volitifs peut chercher des formes verbales plus subtiles dans des adjectifs ou adverbes qualificatifs, qui font référence à un état subjectif, comme par exemple « Ce fut une belle journée », pour dire qu'on a apprécié. Mais ce n'est pas clair dans tous les cas. Dans l'énoncé « C'est une tâche difficile », le mot « difficile », s'il s'agit bien d'une évaluation personnelle, a un rapport avec le sentiment du sujet, mais il ne nous dit pas si le sujet a plutôt tendance à se soumettre et à lâcher prise ou s'il est prêt à affronter la tâche difficile.

Les énoncés dans l'interaction reproduisent les autres comportements de communication, qu'on peut classer dans le règne animal et chez l'enfant dès le jeune âge en offrandes, sollicitations, menaces, etc., c'est-à-dire en actes de langage corporels. Le langage verbal est la concaténation *in abstracto* de ce qu'ils sont *in concreto*, ceci au moyen de symboles qui lui sont réservés. Le pouvoir du verbe vient du fait qu'au moyen de lui nous pouvons, comme par un tour de magie, transposer l'expression de notre volonté corporelle dans une sphère immatérielle, l'aiguiser et la communiquer avec précision – avec la particularité de pouvoir nommer son objet. Nous pouvons simuler abstraitement des actions. Utiliser le verbe est une façon abstraite de peindre ou de dépeindre le monde et les événements, et en même temps une façon abstraite de dire comment on veut agir sur ce monde.

Cette abstraction verbale peut aussi se dissocier de notre volonté corporelle et de l'objet que nous voulons désigner au point de ne plus leur correspondre. Les mots ont à la fois l'avantage et le désavantage d'être des abstractions. L'avantage est qu'ils nous permettent de structurer abstraitement le monde pour mieux agir sur lui et que

⁴⁴⁰ Drescher, in Colletta et Tcherkassof (Dirs.) (2003 : 170)

nous pouvons pratiquement tout évoquer avec eux, surtout si nous sommes doués en poétique. Ils servent aussi à bureaucratiser le monde. Leur désavantage est qu'ils se dénudent tout aussi facilement de sens : en signifiant des choses que nous ne pensons ni ne voulons réellement ou qui n'existent pas, ils tournent en verbiage et en « cause toujours ». Il n'y a des fois qu'une fine nuance entre « en parler », afin d'agir par la puissance du discours, et « ne faire que parler », pour ne rien dire à la fin. Les mots dansent sur une corde tendue qui tremble entre le sens et le non-sens.

Malgré l'énorme capacité de signification des mots, autant d'élans vers une meilleure intercompréhension, leur gâchis est des fois désespérant. Combien de fois ne les utilise-t-on que par défaut : changer les mots parce qu'on n'arrive pas à changer les choses, jeu du malentendu, cache-cache des euphémismes, langue de bois et autres paroles de rien. Il arrive aussi que nous voulions dire quelque chose qui fait sens, mais que nous ne réussissons réellement pas à mettre en mots notre pensée. Car la pensée n'est pas que verbale, encore moins la vie mentale dans son ensemble. Ou alors nous n'arrivons pas à nous faire comprendre, malgré l'usage de termes très précis, qu'on entend, mais ne comprend pas.

III.5.2. L'illocution comme acte de langage verbal

Nous avons pu comprendre ce qu'est un acte de langage en le lisant dans le mouvement expressif du corps et de la voix : une volonté qui se communique, qui peut être dotée d'une volonté de communiquer et qui donne lieu à différents types d'actes de langage corporels. Ils se déploient avec une certaine force dans une communication corporelle dans laquelle l'attention conjointe et l'intercompréhension des messages sont fonctionnels. Les actes de langage sont d'abord corporels et l'attention conjointe de la communication interpersonnelle est également réalisée corporellement. Tous ces éléments existent en amont et indépendamment du langage verbal. A partir de là, nous pouvons donc circonscrire l'illocution et définir l'acte de langage verbal, c'est-à-dire : délimiter et caractériser ce qui revient *uniquement* à l'acte de langage verbal.

Il y a d'une part la volonté, identique au corps, observable dans son expression, et d'autre part sa mise en mots, à partir de laquelle on identifie l'illocution. *L'illocution est l'acte de langage verbal* : elle *représente verbalement la volonté*. C'est une forme évoluée d'acte de langage qui peut fonctionner à distance en se détachant du corps, comme dans ce texte. L'illocution n'est pas dans le geste, pas dans la prosodie, ni dans un autre souffle. L'illocution, c'est ce que l'on fait en disant – uniquement par les *mots*. Nous sommes dans *l'abstraction* : « Regarde par la pensée les choses qui ne sont pourtant pas là comme étant là, fermement. »⁴⁴¹

Pour comprendre ce qu'est un acte de langage *verbal*, il faut se rendre compte que l'illocution est mentale : l'acte de langage verbal est *un acte mental*. C'est une représentation abstraite, distincte des sons ou des gestes qui la produisent, car elle ne se confond pas avec eux. Comme les pixels de l'écriture, ils y renvoient comme à un référent externe : ils n'en sont que le support. Cette représentation abstraite de la volonté doit par la suite être pensée pour faire effet comme acte mental. En disant « Peux-tu me passer le sel ? », je ne requiers pas concrètement, mais j'accomplis une

⁴⁴¹ Parménide (1998 : 93)

requête *verbale*, qui est *mentale* – imaginée ou pensée. C'est une pensée inférée à partir des sons du langage parlé ou des tâches d'encre du texte : l'acte de langage verbal est un acte figuré. Le récepteur *pense* cet acte pour comprendre la volonté de l'émetteur.

S'il peut être difficile de dire ce qu'est l'illocution au juste, c'est justement parce qu'elle est tellement abstraite. Non seulement elle n'est lisible dans aucun mouvement expressif, mais de plus elle n'est pas toujours lisible dans les énoncés non plus. Elle est en ce sens doublement abstraite. Les énoncés sont pourtant la seule trace que donne un émetteur de ses illocutions. Pour identifier sa volonté, il faut donc *inférer* son illocution à partir de ce qu'il dit. Ce faisant, il faut garder à l'esprit que les mots n'ont de toute manière pas d'existence en soi : ils renvoient à quelque chose, ils sont la représentation symbolique *de* quelque chose. De plus, l'émetteur ne verbalise pas forcément sa volonté dans son énoncé. Il faut toujours se rappeler que l'illocution est un acte pensé, un acte mental de l'émetteur, qui doit des fois être reconstitué pour être identifié. Si je dis « Il y a du sel », mon illocution est une information, mais je ne dis pas que j'informe. Si je dis « Peux-tu me passer le sel ? », mon illocution est formulée comme une question, mais c'est une requête.

C'est ainsi que l'illocution ne se confond ni avec la phrase, ni avec la volonté elle-même. Elle est la volonté mentalisée de l'émetteur, qui peut être communiquée à travers son énoncé. Elle n'est pas une « force » comme le mouvement expressif, mais elle *représente* cette force, abstraitement, comme par procuration. Il n'y a pas d'emblée une « force illocutoire ». Ce terme, tel qu'il est utilisé par Austin et Searle, relève d'une de ces tentatives cartésiennes de « cognitiviser » la volonté, comme si, une fois devenue mentale, elle n'était plus que cognitive, alors qu'elle reste corporelle. Il est plus juste de dire : *l'illocution représente abstraitement ce qu'exprime la force de l'expression*. A l'image du délégué d'un souverain, plus éloquent que lui, mais ne l'incarnant pas, l'illocution représente la volonté communiquée. Par exemple le corps souverain grogne ou sourit et son délégué verbal dit « Je suis fâché », respectivement « Je suis content. » La verbalisation a l'avantage qu'elle peut le dire au sens restreint du terme. Un désavantage éventuel est qu'elle ne l'incarne pas, qu'elle ne l'est pas vraiment.

Vu que les types d'actes de langage corporels sont présents avant d'être verbaux et que l'illocution représente la volonté, les types d'actes de langage verbaux sont les prolongements abstraits de leurs équivalents corporels. Quand nous désignons ou sous-entendons par le verbe ce que le corps exprime, nous accomplissons un acte de langage *expressif-déclaratif*. Puis, en ce que le mouvement expressif indique l'action, instinctive ou intentionnelle, que le corps entame, il indique son engagement et devient acte de langage d'engagement. Quand nous désignons verbalement l'action que nous allons faire, nous accomplissons par la suite un acte de langage *commissif*. Puis, en ce que le mouvement expressif indique le désir du corps, il devient acte de langage du désir quand il s'adresse au récepteur. Quand nous désignons verbalement ce désir, nous accomplissons par la suite un acte de langage *directif*. Le corps a la volonté de désigner un objet. Par le verbe cette volonté peut par la suite décrire le monde entier en produisant des actes de langage *assertifs*. Les choses décrites deviennent alors abstraites, mais la volonté qui veut les montrer est celle d'un corps. Le sommet est atteint par les actes de langage *déclaratifs*, propres au langage verbal, par lesquels nous pouvons créer des états de choses rien qu'en les énonçant, comme

par exemple déclarer la séance ouverte. Les actes de langage verbaux de tous les types se ramifient de même à travers les dimensions de l'aspiration de la volonté : domination-soumission, appréciation-dépréciation. Nous y reviendrons.

De nombreux actes de langage verbaux sont des descriptions ou des tentatives de description de ce que disent déjà les actes de langage corporels. Quand nous disons ou faisons sous-entendre quelle est notre volonté, nous essayons de la décrire. Dire « Je veux », c'est décrire ce qui se passe en moi. Par cette représentation de ma volonté, je la fais agir abstraitement à travers le discours. De nombreux actes de langage verbaux se rajoutent ensuite : ils prolongent et développent davantage ce qu'expriment les actes de langage corporels. Je peux m'énervier et chasser quelqu'un corporellement, mais pour licencier, j'utilise le langage verbal. De même, je ne peux pas corporellement relater, rapporter, prédire, argumenter, conseiller, attester, faire une hypothèse, déclarer, décréter, abdiquer, ajourner, etc. Beaucoup d'actes de langage spécifiquement verbaux sont utilisés dans des contextes institutionnels, des actes de langage que le corps ne saurait exprimer tout seul.

Nous pouvons dégager comme principe : *l'illocution développe davantage les volontés que communique le mouvement expressif*. Comme les actes de langage corporels précèdent les actes de langage verbaux et que ces derniers d'une part les représentent et d'autre part les prolongent en les développant davantage, les actes de langage verbaux se laissent concevoir comme des *ramifications* des actes de langage corporels. Comme les branches qui ramifient du tronc, les illocutions ramifient à partir des expressions, ce qui est en phase avec le principe structural de ramification (le complexe à partir du simple), tel qu'il est propre à la vie. C'est de cette manière qu'il faut comprendre le langage comme une « forme de vie ».

La précision des actes de langage verbaux, due à leur caractère explicite, fait en sorte qu'ils sont « le » moyen de communication par excellence. A l'image du code commercial, on en fait la monnaie courante, à Babel et à travers le monde entier. Mais leur caractère abstrait fait en sorte qu'on est amené à croire ce qu'ils disent sans en avoir la moindre preuve. On peut dire et écrire n'importe quoi, beaucoup plus facilement qu'on peut exprimer des choses fausses par le corps. Le fait que les mots servent à agir, ce principe fondateur de la pragmatique, ne leur enlève pas la vériconditionnalité. Si je formule une demande, est-ce que je désire vraiment ce que je demande ? Si je dis que je suis content ou triste, est-ce que je le suis vraiment ? J'écris ces choses dans un mail : le récepteur ne sait pas vraiment si c'est vrai. Mais vu que nous pouvons ainsi verbaliser les choses, et que nous ne pouvons pas être explicites autrement, nous disons souvent ce que nous voulons et pensons : nous coopérons.

D'une part, dire, c'est faire. D'autre part, quand on ne peut pas *faire* quelque chose, on va déjà *dire* quelque chose, comme si c'était déjà *fait*. Par exemple dire que la crise serait derrière nous est une belle phrase. Les mots sont empruntés au réel qu'ils sont censés représenter : soi, autrui et le monde. Si ce réel ne s'y conforme pas et si on le découvre, alors tout leur pouvoir d'abstraction si développé s'effondre comme une maison de cartes. Vain, cendre et poussière devient-il, et on n'écoute plus. Je peux dire à mon interlocuteur que je veux avoir le sel, mais si je ne le veux pas vraiment, ces mots n'ont pas de sens. De même, mon interlocuteur peut dire qu'il va me passer le sel, mais s'il ne veut pas réellement me le passer, ses mots n'ont pas de sens. Je peux dire que j'ai eu un accident en cours de route ou que je suis en panne d'essence,

mais si ce n'est pas vrai, ces mots n'ont pas de sens. Un avantage est peut-être que, si la guerre est déclarée, mais que personne n'y va, alors elle n'aura pas lieu.

III.5.3. Performatif verbal et contenu propositionnel

L'illocution comme acte de langage verbal se déduit de l'énoncé. Elle se compose d'un *performatif verbal* qui s'applique à un contenu représentatif verbal. Celui-ci est précisément le *contenu propositionnel* de l'énoncé. La formule de l'acte de langage verbal est :

Illocution (contenu propositionnel)

Ce n'est qu'ici que nous aboutissons à la définition de l'acte de langage de Searle, avec la force à proprement parler en moins. Car celle-ci revient à l'expression corporelle et se trouve ici représentée abstraitement. C'est l'illocution, l'acte de langage uniquement verbal. Surtout quand l'expression corporelle est absente, comme dans les communications à distance, électroniques ou autres, c'est dans le contenu propositionnel et dans les verbes performatifs traduits des énoncés que l'on peut lire la volonté dans la communication, si quelqu'un demande, affirme, remercie, etc.

Afin de ne pas nous perdre dans le langage, précisons bien qu'est-ce qui est verbal et comment. Les mots qui renvoient à la volonté du sujet sont les marqueurs performatifs ou marqueurs illocutoires. Ils représentent la volonté, qui est en elle-même corporelle. Cette volonté verbalement représentée dans l'énoncé est le performatif verbal. Nous le désignons par le verbe performatif correspondant : demander, affirmer, remercier, etc. Ces verbes performatifs peuvent faire partie des énoncés (« Je vous demande », « J'affirme que », etc.), mais pas forcément.

La distinction du performatif et du contenu propositionnel dans l'énoncé que Searle a proposé est essentielle. Mais cela ne veut pas dire que le performatif verbal ne serait que dans le verbe performatif, qui peut ou non faire partie de l'énoncé. Le performatif verbal laisse sa trace dans tous les éléments de l'énoncé qui renvoient à un état volitif du sujet, qui peut donc être émotionnel ou intentionnel. On le décèle souvent dans le contenu propositionnel. L'énoncé « Ce fut une belle journée » ne comprend pas de verbe performatif ; il n'y a que le contenu propositionnel. Et pourtant, l'adjectif « belle » est la marque d'une appréciation subjective, qui renvoie donc à un état volitif et qui est donc la marque d'un performatif. Cet adjectif nous permet d'inférer le performatif *approuver* de cet énoncé. Cet énoncé n'est donc pas juste une information, mais aussi une approbation.

Le verbe performatif, qui désigne le performatif accompli verbalement, se laisse aussi lire dans les types de phrases (indicative, interrogative, etc.). Faisons tout de même attention de ne pas tomber dans l'illusion linguistique, qui consiste à confondre les actes de langage avec les types de phrases. Dans la phrase « Peux-tu me passer le sel ? », qui est interrogative, le performatif n'est pas questionner, mais requérir. Néanmoins, comme l'ont théorisé Searle et Vanderveken, il y a des conditions du contenu propositionnel que les différents types d'actes de langage imposent aux énoncés. C'est ainsi qu'on peut souvent les reconnaître et extraire leurs performatifs.

Par exemple les contenus propositionnels des performatifs raconter et relater doivent être formulés au passé, tandis que les prédictions doivent être formulées au futur.⁴⁴²

Tandis que plusieurs performatifs peuvent partir d'une même expression au niveau corporel, ils se succèdent au niveau verbal. Nous ne disons pas en un mot « j'offre » et « je désire », mais successivement. Toutefois, une illocution peut en cacher une autre, ce qu'on appelle une *implicature*. Par exemple l'énoncé « Je suis en panne d'essence » est un assertif (informer), qui sous-entend la question « Où est-ce que je peux trouver un garage ? », qui est de type directif.

Comme l'a conceptualisé Grice, les interlocuteurs cherchent à coopérer en se parlant. Si A dit qu'il est en panne d'essence, il s'attend à ce que B ne va pas répondre à côté, mais lui fournir une réponse pertinente. Si B lui répond en disant qu'il y a un garage au coin de la rue, A suppose que B a respecté le principe de coopération et que l'information qu'il vient de donner est pertinente, c'est-à-dire que ce garage est ouvert et qu'on y trouve de l'essence.⁴⁴³

En étant partis de l'expression corporelle, nous devrions être à même de voir que les mots ne sont pas la chose en soi. Nous savons que la volonté est corporelle et que les actes de langage verbaux ne font que la représenter. Dans leur loquacité, ils peuvent facilement la faire passer pour une autre. En pragmatique, et surtout en pragmatique conative, on cherche à trouver le lien entre les signes langagiers et la volonté de leur émetteur. La question est toujours de savoir *qui veut quoi*. Quand vous ne voyez que des mots apparaître sur votre écran, vous ne le savez pas au fond. Ces mots représentent une volonté, mais vous ne savez pas si c'est la volonté réelle de leur émetteur, qui est un corps assis quelque part loin de vous. Vous ne savez pas qui il est. Vous voyez peut-être un nom qui apparaît, mais ce nom aussi n'est qu'une représentation : ce n'est pas la personne elle-même, et puis, il peut s'agir d'un faux.

Pour s'amuser un internaute de sexe masculin pourrait par exemple *se désigner* verbalement sur un site de rencontres par le pseudonyme « Monica B. » Il n'hésiterait pas à dire « je t'aime » au premier internaute curieux, qui croit qu'il aurait rencontré une beauté au prénom d'une actrice connue. Puis il va *flirter* avec lui au cours du chat, *s'agrandir* et *s'incliner* dans son discours, dire que oui, il le *désire* et qu'il veut *s'offrir* à lui... – alors qu'il se moque de lui. C'est ce qu'on pourrait appeler : une construction sociale sans fondement réel, ou plus simplement : un mensonge.

Il en va de même au niveau du contenu propositionnel. Le langage verbal permet de rassembler et de condenser, de synthétiser tout un monde – vaste et durable – en un moment de signification : en un mot. On reproduit le monde – abstraitement – dans ce qu'on signifie. Voilà quelqu'un qui dit le monde et qui veut nous faire croire que soit le monde, pour raison de nous l'avoir dit. Le monde est-il tel qu'il nous le dit ? C'est d'une part une question de vérification et d'autre part une question de croyance, de confiance et de coopération.

La puissance de l'action verbale prend effet une fois qu'on croit en ce qui est dit : que le performatif verbal représente bien la volonté du sujet et que le contenu

⁴⁴² Searle et Vanderveken (1985)

⁴⁴³ Grice (1975), Moeschler et Auchlin (2000)

propositionnel est bien celui auquel il fait référence. Gorgias de Léontium, élève d'Empédocle et père des sophistes disait : « Discours est un grand tyran qui porte à leur achèvement les actions divines en de microscopiques éléments matériels perceptibles. Il a la force de mettre un terme à la peur, d'apaiser la douleur, de produire la liesse, et d'inciter à la pitié. »⁴⁴⁴ Car même si ce ne sont que des mensonges, il n'empêche que le récepteur puisse y croire. D'une part, il y a sûrement une aberration quasi-bureaucratique dans la centration sur les mots, point de vue à partir duquel on verrait les émetteurs et les récepteurs comme de la pâte à modeler, définis par des phrases, qui auraient un sens indépendamment d'eux et au-dessus d'eux. Cela vous amène à croire que vous seriez construits par des phrases et que les étiquettes qu'on vous donne vous définiraient. Vous seriez amenés à croire tout ce qu'on vous dit. Comme si les mots n'étaient pas vos outils, mais vous les leurs. D'autre part, le pouvoir des mots peut être salvateur. Quand les mots tombent juste, ils nous permettent de comprendre clairement des choses qui resteraient autrement des intuitions insaisissables. Les mots sont aussi des outils guérisseurs.

Un exemple du pouvoir directement guérisseur que peuvent avoir les mots nous est livré par un cas célèbre de la médecine.⁴⁴⁵ Ce cas nous montre ce que la *suggestion sous hypnose* peut faire d'incroyable avec les mots, certes exceptionnellement, mais par une action directe du verbe sur le corps. Au moins dans certaines conditions, la suggestion peut guérir une maladie organique apparemment incurable. En 1951, un garçon de 16 ans souffrant d'une maladie congénitale de la peau est traité par hypnose suite à ce que tous les traitements chirurgicaux ont échoué. Sa lésion consiste en une couche dure noire qui recouvre entièrement son corps, mis à part sa poitrine, son cou et son visage. Les interventions chirurgicales ont été sans succès et ont même entraîné des complications supplémentaires. C'est alors que le psychanalyste Mason s'occupe du patient. Sous hypnose, il lui suggère tout simplement que son bras gauche *veut* guérir. Cinq jours plus tard, la couche noire du bras se détache et tombe. Au dixième jour le bras est complètement clair. Ensuite, Mason traite de la même manière le bras droit, et dix jours plus tard le tronc et les jambes. En quelques semaines seulement, la peau est redevenue claire, au niveau des bras presque entièrement, en majeure partie au niveau du tronc et à moitié au niveau des jambes. L'état mental et la vie sociale du patient se sont évidemment améliorés en même temps. Il n'y a pas eu de rechute. Etant lui-même surpris des résultats, Mason conclut qu'un facteur psychique a dû faire partie de l'étiologie de cette maladie ou que la condition organique congénitale a été affectée par un processus psychique. – Suite à ce succès, de nombreux patients sont venus voir Mason, mais l'effet ne s'est plus reproduit. Il ne fallait probablement pas s'y attendre et laisser le verbe agir implicitement, inconsciemment...

⁴⁴⁴ Cité par Dumont (1969 : 86)

⁴⁴⁵ Mason (1952).

III.6. L'identification des actes de langage en contexte

Les actes de langage surgissent dans des contextes de communication. Comme par ailleurs, il y a dans la communication besoin et aspiration en vue d'atteindre un but pour satisfaire ce besoin. Une question ou une demande surgit quand un besoin n'est pas ou plus satisfait. On demande à l'interlocuteur « tu m'entends » ou « tu m'écoutes » respectivement quand le signal ne passe plus ou quand cet interlocuteur ne satisfait pas le besoin qu'on a d'être écouté. C'est alors que ces besoins se réactualisent. Il en va de même pour toutes les questions qu'on pose, toutes les propositions qu'on affirme, tous les sentiments qu'on exprime et tous les engagements qu'on prend par la parole. Il s'agit de satisfaire par la communication un besoin qui a surgi, ou une envie, aussi quand il ne s'agit « que » de partager son amusement, ce qui peut être très important pour la cohésion sociale. Quand ces besoins sont satisfaits, on n'a plus besoin de vouloir les satisfaire. D'autres surgiront alors, et ainsi de suite.

Le *contexte* n'est tout à fait pas un extérieur : ce n'est pas une situation en dehors des interlocuteurs. On dit que le sens d'un énoncé change en fonction du contexte : il faut savoir qu'une partie importante du contexte est constamment construit, déconstruit et reconstruit non pas de l'extérieur, mais par les interlocuteurs eux-mêmes. Il n'y a pas d'abord des énoncés dans le vide qui produisent ensuite des agents avec un comportement, mais il y a d'abord des agents avec un comportement qui produit des énoncés. Il n'y a pas un contexte entièrement préétabli. Car des fois les gens parlent comme s'ils étaient dans un contexte donné, comme s'il leur était imposé de l'extérieur, alors que ce sont eux qui le créent et le répètent à chaque fois, automatiquement, inconsciemment.

La définition du contexte de Birdwhistell est bien pertinente. Il précise que ce n'est pas un milieu, un environnement extérieur aux individus, mais du comportement, qui est, je précise, celui des individus eux-mêmes : ce sont eux qui créent leur contexte. Selon Birdwhistell, le contexte est un ici et maintenant ethnographique vérifié, une trame faite de fibres. Quand on défait la trame, on retrouve les fibres. Toutes choses n'existent que les unes par rapport aux autres, et la notion de contexte de Birdwhistell rend bien cet état de choses, notamment quand il dit : « Les relations entre les personnes sont à la communication ce que les fibres (d'une corde) sont à la trame ; il en faut un très grand nombre pour découvrir non seulement comment elles diffèrent les unes des autres, mais aussi comment ces différences sont utilisées pour organiser le comportement. » Il obligeait toujours ses étudiants à regarder plusieurs choses à la fois (par exemple regarder un match de basket sans regarder la balle) et se méfiait des dyades. C'est une approche résolument contextuelle : « la description d'un événement doit se faire selon les termes de la texture dans laquelle il a été tissé »... qui finit par devenir trop contextuelle, jusqu'à oublier les intentions des individus : « L'acte intentionnel n'est donc qu'une partie du comportement, la portion témoin qui fait partie de l'événement mais qui n'en est pas la cause. »⁴⁴⁶

Effectivement, la communication intentionnelle n'est qu'une partie de tout ce qui se communique. Mais Birdwhistell oublie dans son interactionnisme les volontés derrière les comportements qui font les contextes. Aussi quand ces comportements ne sont pas intentionnels, ils restent néanmoins impulsés par les sujets eux-mêmes : par

⁴⁴⁶ Winkin (Dir.) (1981 : 295)

leurs volontés. Quand ce sont des proto-actes de langage, c'est toujours de la volonté communiquée. Ce sont leurs actes, leurs volontés, qui causent ensemble le contexte, l'événement. Il est tricoté par leurs comportements, même si les effets qui en résultent n'en soient pas leurs buts à chaque fois. Ils peuvent se déresponsabiliser et dire que c'est involontaire, mais il n'empêche que ce sont eux qui les ont causés.

Il ne faut pas oublier que ce sont des individus qui interagissent. D'un point de vue holistique, on peut les considérer dans la synchronicité de leurs comportements comme des parties d'un même macro-organisme, reliées par des fils invisibles. Ceci d'une part. Mais d'autre part, chacun est en même temps un individu, qui a sa volonté propre et qui donne sa part. Il contribue avec sa volonté et son acte. Son acte est une part entière de la chorégraphie. Ce n'est peut-être pas tout à fait le point de vue de certains interactionnistes, mais un match de tennis de table n'est pas fait par l'« inter » que représente la balle qui saute d'un coin de la table à l'autre, mais par les forces des deux individus qui la lancent chacun avec son bras et sa raquette. De même, la communication, et l'interaction en général, est réalisée par les actes de langage des uns et des autres, processus au cours duquel ceux des uns doivent répondre à ceux des autres pour que le courant passe. – Tout ne tient qu'aux volontés des uns et des autres. – Chaque émetteur produit ses actes de langage à lui, découlant de sa volonté. Chaque acte de langage est un « morceau » de la causalité : les actes des A motivant ceux de B, et ainsi de suite.

Les conditions préparatoires des actes de langage décrites par Searle et Vanderveken se rapportent aux données contextuelles que les interlocuteurs connaissent ou présupposent. Elles représentent les états de choses que le locuteur présuppose ou tient pour vraies lors de l'accomplissement d'un acte de langage dans un contexte d'énonciation donné. Ce sont des propriétés du locuteur, de l'auditeur et de leurs relations au monde, et des propositions qu'un locuteur doit présupposer. Quant au contenu propositionnel, un locuteur qui dit « va chercher le chat » présuppose qu'il y a un chat. Quant au type d'illocution, qui est directive dans ce cas, il présuppose que l'auditeur est capable d'aller le chercher.⁴⁴⁷

Cela renvoie à l'environnement cognitif commun aux interlocuteurs, décrit par Sperber et Wilson. « Un *environnement cognitif* d'un individu », disent-ils, « est un ensemble de faits qui lui sont manifestes. Être manifeste, c'est donc être perceptible ou inférable. L'environnement cognitif total d'un individu est l'ensemble de tous les faits qu'il peut percevoir ou inférer, c'est-à-dire de tous les faits qui lui sont manifestes. »⁴⁴⁸ Un environnement cognitif mutuel ou commun est un environnement dans lequel les hypothèses sont mutuellement manifestes. C'est un savoir partagé entre les interlocuteurs : la partie de leur contexte qui leur est consciente.

Les actes de langage surgissent dans des contextes d'émission et de réception qu'ils créent en partie eux-mêmes. Ils se répondent les uns aux autres quand la communication fonctionne. Le contexte permet d'identifier un acte de langage, par exemple de savoir si l'énoncé « le sel » est une demande ou une information. Mais il ne le détermine pas entièrement. Car il est déterminé par la volonté du sujet, qui a telle volonté dans tel contexte. Son environnement peut déclencher son acte de

⁴⁴⁷ Searle et Vanderveken (1985)

⁴⁴⁸ Sperber et Wilson (1989 : 65)

langage, le stimuler ou le motiver, ce qu'il peut même faire très rapidement et inconsciemment, mais la volonté excitable derrière l'acte de langage est celle qui est présente chez l'émetteur à ce moment donné.

Il arrive qu'un acte de langage ne soit pas compris tel que son émetteur veut qu'il le soit. Par exemple il demande quelque chose, mais on prend son énoncé pour une information. Il n'empêche que son acte est une demande. Il y a une différence potentielle entre l'identification de l'acte de langage par rapport à la volonté de son émetteur et l'identification de la compréhension qu'en a le récepteur. Ce n'est pas, encore une fois, une identité de choses indiscernables. Quand un émetteur voit qu'il n'arrive pas à se faire comprendre, il essaye de préciser ce qu'il a voulu dire, par exemple quand ses mots n'ont pas permis pas de désambiguïser ce qu'il a voulu dire dans un contexte donné.

L'orientation volitive, c'est-à-dire l'émotion d'un acte de langage lui est intrinsèque : c'est le mouvement volitif interne qu'il exprime ou représente. Ce n'est pas le contexte qui permet de l'identifier : on peut être heureux dans une fête ou sur un enterrement, comme on peut être triste dans l'une comme dans l'autre situation. L'émotion prend peut-être une autre signification au niveau de sa perception et elle peut provoquer des réactions différentes ; elle peut même changer le contexte en un autre, mais elle est la même au fond. Qu'on veuille bien ou non, ce n'est pas le contexte qui permet de l'identifier, même s'il y a des normes sociales qui prescrivent implicitement qu'on devrait être heureux dans tel contexte et malheureux dans tel autre. Ceci n'empêche que, s'il en va autrement, il en soit ainsi.

Cela ne veut pourtant pas dire qu'on arrive à identifier correctement l'émotion à chaque fois. L'expression émotionnelle d'un visage peut être interprétée faussement en fonction de données contextuelles. Dans une expérience de Carroll et Russell, les sujets lisaient l'histoire d'une personne qui se trouvait dans une situation de grande frustration et d'irritation. Les sujets devaient ensuite déterminer l'émotion d'une femme, supposée être la protagoniste de l'histoire, représentée par une photographie exprimant la peur suivant la classification d'Ekman. 60% des sujets ayant lu l'histoire l'interprétaient comme de la colère, ce qui coïncidait avec ce que suggérait cette histoire, et personne ne l'interprétait comme de la peur. Les sujets du groupe contrôle, qui n'ont pas lu l'histoire, l'interprétaient par contre en majorité comme étant de la peur.⁴⁴⁹ Dans un cas comme dans l'autre, l'expression était celle de la peur. Ceux qui ont reçu des informations contraires ne l'ont tout simplement pas reconnue : on les a désinformés. Il faut regarder l'expression émotionnelle elle-même : les signes sont intrinsèques.

Par contre, on ne peut à l'absolu pas donner de critère intrinsèque suffisant qui permet d'identifier le type d'acte de langage dans l'expression comme dans la verbalisation. Précisons bien que l'acte est déterminé par le sujet, mais il n'est pas toujours acontextuellement identifiable. Une expression peut fonctionner comme un acte de langage donné sans qu'elle en soit un signal distinct. Un exemple typique est le hochement de tête, qui peut autant servir à approuver, à être d'accord et à accepter. Il en va de même verbalement quand on dit « oui ». C'est aussi le cas des actes de

⁴⁴⁹ Sander et Scherer (Dirs.) (2009)

langage verbaux implicites ou d'autres locutions abrégées, comme par exemple juste dire « le sel » pour le demander.

Le performatif verbal ne tient pas nécessairement au type de phrase. On peut asserter en formulant des questions rhétoriques et demander en formulant des phrases déclaratives. C'est le rapport de l'énoncé à son contexte (matériel, social, en partie construit par les interlocuteurs : leur environnement cognitif constitué) qui permet de désambiguïser le type d'acte de langage ; au meilleur des cas bien sûr, car une question rhétorique n'est pas toujours perçue comme une telle, de même qu'une phrase déclarative comme « La fenêtre doit être fermée » n'est pas toujours comprise comme un ordre.

C'est pour cela que le verbe performatif d'un énoncé n'est pas toujours inféré à partir de cet énoncé seul, mais également à partir de son contexte, dont l'environnement cognitif commun. Des interlocuteurs peuvent même avoir des codes secrets pour des actes de langage qui ne sont pas compréhensibles par des non-initiés. Le contenu propositionnel n'a qu'à contenir un indice, un élément qui permet d'inférer l'intention du locuteur dans le contexte donné.

Plus il y a d'environnement cognitif en commun, moins on a besoin de communiquer ou de mobiliser des ressources pour communiquer ce qu'on veut. Par exemple pour dire qu'on veut le sel à table dans une situation routinière, il suffit de lever la tête ou le doigt à un moment précis pour que l'autre sache que c'est le sel qu'on veut. Comme l'ont théorisé Sperber et Wilson, la *pertinence* d'un énoncé se mesure au minimum d'effort de traitement cognitif pour le maximum d'effet.⁴⁵⁰

Il y a une mosaïque de la communication. Les actes de langage s'insèrent dans un contexte qu'ils continuent de tisser. Le langage – corporel et verbal – s'insère d'une façon suffisante dans le paysage composé de l'environnement matériel, du contexte social ainsi que de l'environnement cognitif commun entre interlocuteurs. On dit ce qu'on a besoin de dire pour que les choses tournent de la manière souhaitée.

Beaucoup de choses ne sont pas directement provoquées par l'expression corporelle ou verbale, mais plutôt invoquées par les circonstances et les autres qu'on manipule à distance, souvent sans le savoir. Par exemple s'habiller d'une certaine manière pour aller dans un certain endroit où les gens sont dans une certaine disposition peut suffire pour provoquer un tas de représentations dans les têtes des autres et changer consécutivement un tas de comportements. On le fait déjà avant de parler, rien qu'en étant présent ou non.

⁴⁵⁰ Sperber et Wilson (1989)

III.7. Actes de langage authentiques, simulés et dissimulés

III.7.1. Introduction

Les actes de langage corporels et verbaux peuvent être authentiques, simulés ou dissimulés. Un acte de langage est *authentique* quand il est sincère. Si j'exprime la joie ou si je dis que je suis joyeux et que je le suis vraiment, alors cet acte de langage est authentique. De même si j'informe qu'une nouvelle loi a été votée et que c'est vrai, mon acte de langage est authentique, de même si je demande le sel et que je le désire vraiment, si je promets de venir demain et que je tiens ma promesse. Les actes de langage sont *simulés* quand ces choses ne sont pas vraies. Les actes de langage sont *dissimulés* quand un émetteur cache ce qu'il ne veut pas montrer, ce qui peut donner l'occasion à ce qu'on voit à la fois ce qu'il veut montrer et ce qu'il veut cacher.

Nous retrouvons ainsi les *conditions de sincérité* de Searle et Vanderveken.⁴⁵¹ Demander le sel présuppose qu'on désire le sel, dire que la chatte est sur la natte présuppose qu'elle y soit, etc. Ces auteurs n'ont pourtant pas fait grand cas des conditions de sincérité des actes de langage expressifs. Ils les envisagent d'un point de vue extrêmement conventionnel, comme si l'authenticité de l'état exprimé, par exemple la joie ou la tristesse, n'était pas important ou ne faisait pas de différence. Comme ils n'ont pas spécialement étudié les émotions, ont-ils peut-être cru, en les voyant de loin, qu'il y aurait là une « identité de choses indiscernables » ? C'est loin d'être le cas. La différence entre une émotion réelle et une émotion conventionnelle peut même être criante.

Encore une fois faut-il prendre en compte ce qui n'a pas été fait dans le cadre de la théorie linguistique des actes de langage : la sincérité et l'insincérité des expressions émotionnelles. Si nos réactions émotionnelles ne traduisaient pas l'état réel de notre volonté, alors il on n'y accorderait pas autant d'importance, au point de les ritualiser d'une part et de les cacher d'autre part. On ne feindrait pas non plus des comportements émotionnels s'ils n'avaient pas cette importance cruciale. Notre volonté intentionnelle fonctionne de près ou de loin comme un gestionnaire de la volonté instinctive-émotionnelle.

Nous allons nous référer tout au long de ce point à Ekman et à son remarquable ouvrage *Telling Lies* (raconter des mensonges).⁴⁵² Il nous donne des clés utiles pour détecter des mensonges dans l'expression faciale, vocale, viscérale et verbale – en grande partie en ce qui concerne les émotions, mais pas seulement. Avant que nous envisageons plus en détail les types d'actes de langage et leurs dimensions volitives, il est utile de disposer d'une grille de lecture en termes de mensonge / authenticité, comme celle proposée par Ekman. Elle permettra au lecteur d'identifier les expressions mensongères parmi les expressions que nous allons rencontrer par la suite et d'appréhender déjà les expressions faciales de façon plus détaillée.

Il faut d'emblée sortir d'une vision de psychologie de bazar des signes de mensonges, verbaux ou non-verbaux. Comme le dit Ekman : il n'y a pas de signe de tromperie en lui-même, il n'y a que des signes incongruents ou qui révèlent que la personne est peu

⁴⁵¹ Searle et Vanderveken (1985)

⁴⁵² Ekman (1992)

préparée. Ou, comme il le dit aussi, un peu autrement : il n'y a pas de signe de mensonges *per se*, il n'y a que des signes d'émotions négatives. – Le principe est : *il n'y a pas de signe décisif de mensonge*. Ce qu'il faut surtout regarder, ce sont les *incongruences* et les *contradictions*, qui peuvent révéler des mensonges. Il y a deux types de signes de mensonges. Ekman les définit comme suit : 1) des signes d'*ébruitement*, qui révèlent une vérité. 2) des signes de *tromperie*, qui suggèrent que ce qui est dit ou montré est faux, mensonger, mais sans révéler une vérité. C'est ici que nous allons également parler des normes sociales ou culturelles des expressions faciales (*display rules*), ces règles qui permettent de les masquer ou de les simuler. Il y a principalement quatre règles de contrôle des expressions faciales : modération, intensification, neutralisation et masquage.

Par-delà ces principes simples, les choses sont plus complexes. Vérité et mensonge sont des choses délicates une fois qu'elles importent. Un grand principe général est, comme le dit aussi Ekman : *pour vraiment savoir si une personne ment ou non, il faut bien la connaître*. Il faut alors connaître ces expressions émotionnelles habituelles, sa façon de parler, son éloquence, etc., au mieux sa personnalité globale, ce qui n'est évidemment pas le cas pour toutes les personnes que nous côtoyons en public.

Maintenant que nous avons mémorisé ces quelques principes, nous pouvons entrer dans le vif du sujet. Nous allons considérer les choses dans l'ordre suivant : la simulation, l'ébruitement et l'authenticité, la dissimulation (à la fois le décor et son envers) et ce que nous allons appeler la simulation organique, où nous allons également parler des menteurs naturels.

III.7.2. La simulation

« Chacun voit ce que vous paraissez, peu ressentent ce que vous êtes », disait Machiavel.⁴⁵³ La *simulation*, c'est tout ce qui n'est plus que langage d'une volonté de paraître et non plus d'être. Simuler, c'est mentir, feindre, tromper, faire semblant ; c'est faire paraître comme réel un sentiment ou une pensée qui ne l'est pas. La volonté peut, comme par ailleurs, être forte au niveau de la simulation. Comme le disent Ekman : quelqu'un qui *veut* vraiment tromper y parvient, et Machiavel : « celui qui trompe trouvera toujours quelqu'un qui se laissera tromper. »⁴⁵⁴

Tous les actes de langage peuvent être faussés. Le langage verbal s'y prête très bien, vu qu'il consiste à représenter des choses *absentes*. Ces choses peuvent par conséquent être présentes nulle part, des fictions toutes entières. Je peux mentir en disant que j'aime bien ou non, en inventant des histoires, aussi en demandant le sel à Joffrey sans en vouloir, en faisant une promesse que je ne vais pas tenir ou en déclarant faussement quelque chose. On pourrait ainsi mentir à longueur de journées, si ce qu'on fabule ne devenait pas à partir d'un moment incohérent ou inconsistant avec d'autres faits avérés. Et pourtant, ces incohérences ne sont pas des signes de tromperie si fiables qu'ils semblent l'être, comme le constate Ekman. Certes, un discours préparé et réfléchi permet mieux de faire passer un mensonge, mais une ligne trop lisse, trop bien préparée, peut aussi devenir suspecte et trahir un escroc. Certains

⁴⁵³ Machiavel (1987 : 381)

⁴⁵⁴ Machiavel (1987 : 379)

escrocs, qui le savent, font alors intentionnellement quelques fautes pour ne pas paraître trop lisses.

On peut aussi feindre la folie pour se tirer d'affaire. Comme l'a observé Kantor dans sa pratique psychiatrique, certaines personnes parviennent à feindre une psychose de façon convaincante, mais bien souvent la psychose simulée a l'air trop simple et infantile pour être authentique, au moins dans les yeux de quelqu'un d'expérimenté. Elle ressemble alors à ce qu'on profane pourrait tout juste s'imaginer être une psychose, par exemple quand quelqu'un dit: « J'ai l'impression d'être attaqué par des oiseaux. »⁴⁵⁵

L'expression corporelle renseigne davantage sur l'état volitif actuel de la personne, ceci surtout à travers l'émotion. La norme sociale d'intensification nous demande d'intensifier certaines émotions, ce que nous faisons donc en les simulant, c'est-à-dire intentionnellement. Par exemple montrer un grand sourire et dire « merci beaucoup » quand on reçoit un cadeau qu'on n'aime pas. On produit des faux sourires comme on déballe des cadeaux futiles.

Il faut savoir ce que cela veut dire, communiquer ses émotions intentionnellement, c'est-à-dire fausement. Imaginez-vous que la communication des émotions serait en permanence intentionnelle et jamais spontanée. Ce serait lever intentionnellement les sourcils lors de la salutation, ne faire que des faux sourires et faire exprès de rire, sans jamais se réjouir réellement, puis faire semblant d'être triste, énervé, gêné etc., sans jamais déprécier réellement : de l'hypocrisie permanente. Ce serait produire sans arrêt cet effet « ah, c'est formel », qui veut dire « pas sincère » et à la longue « pas impliqué ». Ce serait une communication impossible ; même dans des contextes formels, on se lâche un peu pour se mettre à l'aise : il arrive qu'on y soit réellement gêné et réellement souriant. Il n'empêche que les émotions sont souvent simulées par nécessité.

Les émotions simulées sont superficielles ; les émotions réelles sont profondes. Cette distinction se retrouve anatomiquement au niveau des structures nerveuses respectives qui les déclenchent. Une émotion simulée est déclenchée uniquement par des structures de la surface du cerveau : des structures corticales, hémisphériques. Une émotion authentique, par contre, tient aux structures profondes du cerveau, limbiques et du tronc cérébral, en partie même aux nerfs de la colonne vertébrale directement. Les mouvements intentionnels du visage sont générés par les hémisphères ; les mouvements émotionnels en majeure partie par les structures subcorticales plus primitives du cerveau. C'est pour cette raison, comme le précise Ekman, que les expressions faciales émotionnelles simulées sont souvent asymétriques. La commande vient des deux hémisphères et l'activité de l'un peut être plus prononcée que celle de l'autre. Le résultat est une expression asymétrique, comme par exemple les lèvres moins relevées d'un côté que de l'autre dans le sourire. Encore faut-il préciser que ce n'est pas un critère systématique de fausseté, comme il y a des gens qui ont naturellement des expressions asymétriques.

Simuler une émotion, c'est essayer de la reconstituer et de l'intégrer artificiellement dans le comportement, ce qui peut réussir ou non. Ekman dirige notre attention sur

⁴⁵⁵ Kantor (2006 : 51)

une série de critères qui indiquent la simulation. Dans des émotions comme la peur, la joie et la tristesse, la position des sourcils est activée par des structures subcorticales : elle est difficile à reproduire intentionnellement. L'absence de l'expression du front indique généralement que l'émotion est fausse.

Ce qu'on trouve souvent aussi dans une émotion simulée, c'est un timing inapproprié. Des expressions faciales d'une longue durée, par exemple de plus de cinq secondes, sont généralement fausses. Les expressions faciales réelles ne durent que quelques secondes. Dans les états extrêmes et prolongés, c'est un enchaînement d'expressions courtes plutôt qu'une expression longue. Le comportement émotionnel réel est synchrone : on reconnaît une émotion simulée quand son expression faciale est incorrectement synchronisée avec la parole et les mouvements du corps. Par exemple dire qu'on est énervé et ne produire l'expression faciale de colère qu'ensuite ou ne la produire qu'après avoir frappé sur la table et non pas en même temps : ce n'est pas crédible.

Une émotion forte est moins intense quand elle n'est que simulée. Lorsqu'on ne fait que semblant d'être enthousiaste ou très impliqué dans ce qu'on dit, les gestes illustrateurs manquent d'accroître ou leur timing est incorrect. Une émotion authentique comprend des changements dans l'activité du système nerveux autonome et des viscères. Quand on simule intentionnellement une forte émotion négative, toute la nervosité et l'agitation autovolontaires, qui la constituent normalement, sont absentes : pas de transpiration, pas de changement du rythme cardiaque et de la respiration, pas d'accroissement des gestes manipulateurs non plus. Ce n'est que du chichi, pour ainsi dire.

On reconnaît plus généralement un comportement inauthentique quand il sort de la personnalité globale d'une personne ou se trouve en contradiction avec celle-ci. Dans sa pratique psychanalytique, Reich a décelé une fonction de remplacement dans de tels comportements. La personne en question entre en contact avec les autres de façon non-naturelle, en utilisant un comportement inauthentique pour combler un vide, un manque relationnel plus ou moins profond. Reich appelle cela le *contact de remplacement* (Ersatzkontakt), ce qui correspond à un faux soi en termes de personnalité. Il remplace un contact naturel et spontané *absent*.

Reich nous livre une série d'exemples caractéristiques de tels comportements inauthentiques. On notera que ce sont souvent des comportements prononcés, démonstratifs ou encore forcés, ce qui les rend justement suspects. Par contre, je ne suis pas sûr si ces exemples sont atypiques, comme les considère Reich. On laissera le lecteur se faire son avis. Il y a par exemple : un rire fort et importun ; serrer fermement la main d'une manière forcée ; une gentillesse constamment languissante et uniforme ; exhiber des connaissances apprises d'une façon complaisante ; de très fréquents étonnements, surprises ou réjouissances, etc. insignifiants ; des attitudes obstinées envers des idées, des plans et des buts (par exemple système paranoïaque) ; une modestie importune ; des gestes magnifiants accompagnant la parole ; rechercher l'appréciation des autres d'une manière infantile ; un besoin de vanter ses exploits sexuels ; exhiber d'une manière forcée les attraits sexuels ; de la coquetterie au hasard ; des rapports sexuels au hasard ; des manières nobles prononcées ; une façon de parler stylisée, pathétique ou trop choisie ; un comportement autoritaire, imprévisible ou protecteur prononcé ; une familiarité excessive ; parler constamment

sur un ton de divertissement conventionnel ; un comportement gaillard, sans façons ; des expressions de honte et de confusion ; arranger les cheveux d'une façon flagrante ; frotter souvent le front avec la main d'une façon typique ; regarder l'autre dans les yeux d'une façon suggestive en parlant ; un déhanché non naturel ; une démarche athlétique ou à voie large forcée.⁴⁵⁶

Je pense que chacun peut trouver des exemples pour prolonger la liste, ce qui constitue éventuellement un passe-temps amusant. Il y a par exemple aussi : feindre de fixer un objet du regard ; faire semblant d'écouter ; avoir l'air d'accord de façon préprogrammée avec tout ce que dit l'interlocuteur ; réitérer de façon démonstrative une posture dominante « officielle », tout en raclant la gorge ; adopter la voix d'un politicien connu, éventuellement dans le train, comme si on était en campagne ; faire des photocopies ou porter des dossiers comme s'il s'agissait d'activités physiques très viriles ; accentuer suggestivement des mots en empruntant à chaque fois le ton d'une émotion qu'on ne ressent pas ; une feinte agressivité juvénile ; une politesse qui commence à devenir suspecte ; etc. Ces comportements veulent tous faire croire en la présence de quelque chose qui n'est pas vraiment là.

Par temps on voit des couples au restaurant, des scènes dans lesquelles tout le décor suggère une ambiance d'amoureux : les lumières tamisées, la musique romantique et le port de vêtements qui ressemblent à ceux des acteurs de *Titanic*, sauf que les sentiments ne sont pas venus au rendez-vous. Ces couples ne se parlent pas, s'ennuient et ont leur repas de Saint Valentin d'une façon conventionnelle et déconnectée de la sentimentalité présumée. Aucune passion réelle n'attise leur comportement et la stéréotypie est flagrante, au point qu'on croirait entendre la philosophie du non-être de Gorgias dans la musique de fond : 1) Il n'y a rien. 2) Même s'il y avait quelque chose, ce ne serait pas connaissable par l'homme. 3) Même si c'était connaissable par l'homme, ce ne serait pas communicable.

III.7.3. Ebruitement et authenticité

Etre *authentique*, c'est être sincère ; c'est exprimer ce que l'on sent ou pense réellement. Dans le cas de l'*ébruitement*, c'est la volonté authentique de la personne qui peut se frayer un chemin vers le devant de la scène, des fois ne pouvant s'en empêcher, et qui manifeste par là même ce qu'elle est, dans quel état elle se trouve, ce qu'elle veut. D'une part, il y a des signes d'authenticité, mais ce ne sont pas toujours ceux qu'on croit. D'autre part, un ébruitement ne prouve pas obligatoirement qu'on ait menti.

Croire que les yeux seraient une source incontestable de sentiments cachés est un préjugé commun. Ekman précise qu'on peut facilement inhiber et falsifier l'action des muscles des yeux. Ce ne sont pas des sources fiables pour déceler des sentiments authentiques. Regarde-moi dans les yeux : on peut bien se faire duper par l'orientation du regard. Ekman évoque le cas de Patricia Gardner, victime des mensonges de Giovanni Vigliotti, l'homme qui a probablement épousé une centaine de femmes. Elle était attirée par ce « trait honnête » qu'il avait de la regarder droit dans les yeux...

⁴⁵⁶ Reich (1989 : 432-439)

Le regard direct n'est pas plus un signe de sincérité que les gestes manipulateurs ne sont automatiquement des signes de mensonge. Ce n'est que du folklore. Les gestes manipulateurs trahissent par contre des émotions réelles, quoique souvent pas précisément. Ils traduisent souvent un inconfort, mais peuvent aussi exprimer des états de relaxation. Ils ne sont pas des signes décisifs du mensonge, parce qu'inconfort ne rime pas automatiquement avec mensonge et que, de plus, ils sont contrôlables. Les postures ne sont pas des sources fiables non plus : quelqu'un qui veut tromper peut contrôler ses postures.

Les signes qui permettent de détecter l'authenticité d'une émotion sont ceux qui sont les plus difficiles à contrôler. En ce qui concerne le visage, il ne faut pas regarder les yeux, mais un peu au-dessus. Les mouvements des muscles du front modifient automatiquement la position des sourcils au cours d'une émotion réelle, ce qui est autant difficile à réprimer qu'à reproduire intentionnellement. En regardant les sourcils et le front, on peut plus particulièrement détecter si quelqu'un a peur, est triste ou se réjouit. Comment exactement, nous allons le voir plus loin. Une émotion authentique peut aussi se manifester très brièvement sous forme d'une micro-expression. Une micro-expression, c'est l'expression faciale complète d'une émotion présentée d'une façon tellement rapide que la plupart du temps on ne s'en rend pas compte. Elle dure moins d'un quart de seconde et échappe donc facilement à l'observation, ce qui n'empêche qu'elle soit un signe fiable.

L'activité du système nerveux autonome est la source la plus fiable pour détecter la présence d'une émotion réelle quelconque. Une respiration rapide ou superficielle, la transpiration, la dilatation des pupilles, rougir ou blanchir, cligner davantage des yeux, verser des larmes, avaler fréquemment, et une expression réprimée sont des signes qui trahissent la présence d'une émotion réelle, sans toutefois spécifier de laquelle il s'agit exactement. On peut pleurer de douleur, de tristesse, mais aussi de soulagement et dans certaines formes de joie, comme dans un rire incontrôlé. On peut rougir d'embarras, de honte ou de colère, peut-être aussi dans la culpabilité. Le visage qui blanchit peut trahir la peur ou une colère plus contrôlée. Dilatation des pupilles et clignement des yeux disent qu'il y a une excitation émotionnelle, sans pourtant préciser laquelle. Bien qu'on puisse intentionnellement accélérer sa respiration et avaler fréquemment, ces symptômes sont difficiles à cacher quand ils sont réels. Transpirer est à la fois difficile à cacher et à fausser. Au niveau vocal, la fréquence et le volume élevés de la voix et le débit de parole rapide trahissent une excitation : peur, colère ou joie ; une fréquence basse et une parole lente et moue peuvent par contre trahir la tristesse ou l'ennui.

L'émotion trahit l'état dans lequel on se trouve, mais pas nécessairement le motif de cet état. L'émotion exprimée est un performatif corporel. Son motif, qui l'a déclenchée, est le contenu représentatif sur lequel elle s'applique. Une personne sincère qui est stressée peut avoir l'air de mentir, mais son émotion n'est pas obligatoirement un signe de mensonge. Cela dépend du contenu sur lequel s'applique cette émotion, qui n'est pas forcément le contenu propositionnel de l'énoncé de cette personne, ni celui de l'énoncé de l'interlocuteur. Car une personne sincère peut avoir peur de ne pas être crue. Le détecteur de mensonges doit se garder de ce qu'Ekman appelle « l'erreur d'Othello ». Dans la pièce correspondante de Shakespeare, Othello accuse faussement Desdemona d'aimer Cassio et menace de la tuer, si elle ne confesse pas. Entre-temps il a déjà tué Cassio. Sachant alors qu'elle ne peut plus

prouver son innocence, Desdemona est en détresse. Othello croit – à tort – que Desdemona pleure la mort de son amant, alors qu'elle pleure sur sa vie, en ayant peur de la mort qui l'attend. Othello est persuadé que l'émotion de Desdemona s'applique sur la mort de son présumé amant, alors qu'elle s'applique sur son sort à elle.

Autour de la parole et au niveau verbal, une parole indirecte, des réponses évasives et des circonlocutions indiquent que le discours n'est pas bien préparé, qu'il soit mensonger ou non. Beaucoup de menteurs se font avoir parce qu'ils ont négligé de préparer leur discours avec soin. Les pauses sont les indicateurs vocaux de tromperie les plus fréquents : ces pauses trop longues et trop fréquentes, ces hésitations quand on prend la parole, surtout quand il s'agit de répondre à une question. Des erreurs de parole – des non-mots : « ah », « aaa », « euh », des répétitions : « Je je je, je veux dire j'ai vraiment... » et des mots partiels : « J'ai vrai-vraiment apprécié ! » – montrent souvent que le locuteur n'a pas bien préparé son mensonge ou que, même s'il l'a préparé, il a peur d'être découvert et se met à bégayer ainsi.

Ces signes n'indiquent pourtant pas systématiquement qu'une personne est en train de mentir. Il faut tenir compte de son comportement habituel. Comme nous le rappelle Ekman, certaines personnes : parlent indirectement avec des circonlocutions, font beaucoup de pauses et d'erreurs de parole, utilisent peu d'illustrateurs et font plus de manipulateurs corporels que d'autres. Il y a aussi des gens qui montrent souvent des signes de peur, de douleur ou de colère dans leurs expressions faciales, sans forcément ressentir ces émotions. Certaines personnes sont plus expressives que d'autres et l'expression est à considérer en conjonction avec le comportement habituel de la personne, si on veut mieux savoir si elle est sincère ou non.

Les lapsus, que Freud a d'abord relevés, comme par exemple des oublis de noms familiers, des erreurs de lecture ou dire « fellation » à la place d' « inflation », peuvent révéler des informations (faits passés, plans, intentions, fantaisies, idées) reliées ou non à une émotion actuelle. Les lapsus se distinguent des tirades. Dans une tirade, l'information ne glisse pas au dehors à travers un petit mot comme dans le lapsus : elle se déverse en plusieurs et peut donc être très révélatrice. Le locuteur est emporté par son émotion, par exemple la fureur, l'horreur ou la terreur, qui fait en sorte qu'il va dire plus qu'il n'a envie de dire. La tirade est un exemple remarquable de la volonté qui se met à parler d'elle-même, sans que l'émetteur n'ait eu la volonté de la communiquer. « C'est donc ça que tu veux ? », entend-t-on répliquer.

Le plaisir de tromper (*duping delight*) qu'un menteur éprouve peut mener à ce qu'on le détecte. Comme le rapporte Ekman, ce plaisir est plus élevé quand la cible est difficile à tromper. Le mensonge devient alors un véritable défi. Il faut s'imaginer la situation : il y a des spectateurs autour, qui apprécient la performance mensongère. A moins qu'on ne confonde le plaisir de tromper du menteur avec un sentiment de sympathie pour sa cible, ce plaisir est révélateur de sa tromperie. D'autre part, un menteur peut se sentir coupable de mentir. Non seulement cette culpabilité peut transparaître, par exemple à travers du rougissement, mais elle peut aussi le motiver à commettre davantage d'erreurs afin de se faire détecter.

III.7.4. La dissimulation : le décor et son envers

Nous poursuivons l'inspection du bal masqué. *Dissimuler*, c'est ne pas laisser transparaître ce qu'on pense ou éprouve ; c'est cacher, taire, déguiser, empêcher de voir, masquer, voiler. Simulation et dissimulation sont les deux côtés du *décor*. Quand la dissimulation est défaillante, elle laisse entrevoir *l'envers du décor* : l'authenticité qui ébruite derrière le masque. L'expression contient alors deux messages potentiellement contradictoires : ce qu'on veut montrer et ce qu'on veut cacher. Les normes sociales veulent souvent qu'on ne montre pas trop d'émotions négatives, c'est-à-dire pas trop de dépréciation.

Les règles de la dissimulation sont la modération, la neutralisation et le masque. La règle de la modération vaut principalement pour les émotions négatives, les dépréciatifs. Par exemple dans la plupart des cultures humaines, on attend des hommes qu'ils ne montrent que faiblement des signes de peur et de tristesse, alors qu'on attend des femmes qu'elles expriment la colère de façon modérée. Les émotions positives, les appréciatifs, doivent parfois aussi être modérées : les gagnants d'une compétition sportive par exemple ne devraient pas montrer leur triomphe de façon trop écrasante face aux perdants.⁴⁵⁷ En nos termes, la modération consiste à diminuer le degré de force de l'expression.



FIGURE III.5. Expression neutre.

La neutralisation consiste à faire comme si ne rien était. On neutralise ce qui est ressenti en adoptant une mine neutre, un « poker face », dans laquelle les muscles faciaux sont au repos (ou apparaissent comme s'ils l'étaient), comme sur la photo d'identité ci-dessus. L'exemple-type est le visage impassible de James Bond. En réalité, comme le dit Ekman, il est très dur de garder le visage impassible et les mains tranquilles quand une forte émotion est ressentie. Avoir l'air non-émotionnel, cool, neutre, est l'apparence la plus difficile à maintenir quand des émotions sont ressenties. Le joueur de poker expérimenté doit avoir l'air neutre pour ne pas faire croire autre chose.

⁴⁵⁷ Sander et Scherer (Dirs.) (2009)

Comme la neutralisation n'est pas toujours possible, le meilleur moyen de cacher une émotion forte, c'est de la masquer avec une autre. Mettre un masque, c'est dissimuler une émotion en simulant une autre en parallèle, en espérant qu'elle fera l'affaire. Car une simulation efficace, quoique plus facile à faire qu'une neutralisation, reste une tâche difficile quand il s'agit de cacher une émotion réelle, d'autant plus que cette dernière est intense. Quand une émotion est activée, les muscles du visage se mettent à bouger automatiquement. Ce n'est que par choix et par habitude que les gens peuvent apprendre à interférer avec ces expressions, en essayant tant bien que mal de les cacher. N'importe quelle émotion peut être utilisée pour cacher une autre. Le sourire est le masque le plus fréquemment utilisé. Il est d'une part l'expression faciale la plus facile à produire intentionnellement et d'autre part une expression opposée à toutes celles des émotions dépréciatives : dégoût, peur, colère, tristesse, etc. Le masque du sourire est souvent choisi, parce qu'un état appréciatif est le message requis pour se débarrasser de nombreuses suspicions de tromperie.

Les enfants apprennent tôt à contrôler leurs expressions faciales, à les cacher et à les falsifier. Les normes sociales qui prescrivent comment et quand exprimer une émotion ou non deviennent des habitudes profondément enracinées. Ekman dit aussi qu'elles sont tenaces, difficiles à casser (ce qui n'empêche qu'il réussit à les casser). A mon avis, ces normes sociales font aussi en sorte que des gens finissent par s'identifier à leurs personnages publics et que d'autres les identifient comme tels aussi, ce qui crée toutes sortes de confusions, utiles ou non.

Or, plus une émotion est intense, plus il est difficile de la cacher et plus elle transparait à travers le masque. Schopenhauer, en parlant de l'égoïsme, dit que, malgré la politesse, qui le cache à la manière d'une feuille de vigne, comme on couvre des objets hideux au moins avec un drap, l'égoïsme finit par ressurgir d'un coin ou d'un autre.⁴⁵⁸ Il en va de même pour toutes les émotions réelles. Le visage montre alors deux choses : ce que l'émetteur veut montrer et ce qu'il veut cacher. Ce qu'il veut montrer est un état volitif simulé ; ce qu'il veut cacher est son état volitif réel. Son expression faciale est contradictoire. Si on veut par exemple masquer une forte émotion négative avec un sourire, celui-ci ne va cacher que l'action faciale de la partie inférieure du visage. Les mouvements autovolontaires des sourcils, impulsés par l'émotion négative réelle, vont transparaître.

Ekman décrit bien le jeu des forces contraires dans la musculature du visage quand on s'efforce de masquer une émotion avec une autre. Par exemple avoir l'air énervé n'est déjà pas facile à simuler. Quand, en plus, on a peur et on préférerait s'enfuir, c'est encore plus difficile de faire semblant de vouloir attaquer. La peur tire les muscles faciaux dans un sens et la tentative de paraître énervé les tire dans l'autre. Les sourcils sont automatiquement tirés vers le haut dans la peur. Or, pour avoir l'air en colère, il faut qu'ils soient tirés vers le bas. Les signes de ce conflit interne entre l'émotion ressentie et l'émotion simulée dévoilent souvent la tromperie.

⁴⁵⁸ Schopenhauer (1986 : 729)



FIGURE III.6. Une situation tendue.

La figure ci-dessus montre Joffrey et moi dans une situation tendue, déguisée avec beaucoup d'effort en réciprocité amicale. Mais les masques ne tiennent pas. Nous essayons de coincer énergétiquement notre mépris avec un faux sourire, ce qui crée une tension visible dans nos visages. Deux pulsions contraires sont en œuvre : l'une qui pousse le mépris vers l'extérieur et l'autre qui s'efforce de le repousser vers l'intérieur, en essayant de maquiller ce qui en reste avec un sourire. Il y a quelque chose qu'on ne veut pas et qui provoque le mépris, mais en même temps, on ne veut pas que cela se voie. Et pourtant c'est visible : dans le jeu des pulsions contraires, dans ces sourires trop tendus, des expressions qu'on peut appeler carapacées. Mes lèvres sont comprimées énergétiquement, mon menton, mes joues et les muscles autour de mes yeux sont tendus. La lèvre de Joffrey qui remonte et son nez qui se fronce trahissent distinctement son mépris, que son sourire tendu n'arrive pas à effacer du visage. Laban parle de mouvements ombrés : « Les impulsions internes destinées à cacher l'égoïsme deviennent visibles à travers les mouvements ombrés ; la chaleur d'un geste peut être contredite par un regard froid ou par des contractions saccadées des muscles du visage. Une partie du corps peut acquiescer et l'autre réprouver. »⁴⁵⁹ – Les expressions contradictoires mensongères sont des actes de langage corporels contradictoires.

Le vecteur langagier part du corps et aboutit dans la communication. Quand on n'arrive pas à dissimuler son expression, on la laisse finalement transparaître telle quelle. La panique par exemple est de toute manière difficile à cacher. Mais on peut prétendre que l'émotion qu'on exprime s'applique à autre chose. On va mentir quant à ce qui l'a déclenchée, son contenu représentatif, et on attribue ainsi – faussement – l'erreur d'Othello au récepteur. « Ce n'est pas à cause de ça », etc. Comme le synthétise Ekman, on peut mentir sur la cause, le stimulus ou le motif, de l'émotion, ne raconter qu'une part de la vérité ou alors raconter la vérité faussement, en exagérant, comme par exemple une femme qui dit qu'elle coucherait trois fois par jour avec son amant.

⁴⁵⁹ Laban (1994 : 160)

III.7.5. Simulation organique et menteurs naturels

Nous appelons *simulation organique* la simulation d'une émotion d'une manière à ce qu'elle devienne réelle. On ne peut certes pas inhiber les signes produits par l'activité autonome quand une forte émotion est ressentie, mais on peut les reproduire délibérément si on dispose d'une technique qui le permet. C'est différent des cas de simulation usuelle que nous avons vus.

Pour produire intentionnellement une vraie émotion, il y a deux chemins. L'un approche l'émotion en partant de l'extérieur et l'autre en partant de l'intérieur. Comme nous l'avons déjà vu, partir de l'extérieur et faire délibérément l'expression faciale d'une émotion peut conduire à la ressentir réellement, jusqu'à déclencher la cascade des changements viscéraux correspondants, comme l'ont prouvé Levenson, Ekman et Friesen. Ils ont pu détecter des changements, même différentiels d'une émotion à l'autre, dans l'activité autonome : changement du rythme cardiaque, température de la peau, transpiration.

Les acteurs professionnels se servent de la technique de Stanislavski pour vivre réellement l'émotion qu'ils expriment. C'est l'autre chemin. Eux partent de l'intérieur, du sentiment, pour déclencher délibérément l'expression d'une émotion réelle.⁴⁶⁰ Cette technique, également évoquée par Ekman, apprend à l'acteur comment exactement exprimer une émotion en utilisant le souvenir de cette émotion, afin de la revivre actuellement. La conception du jeu de l'acteur de Stanislavski repose sur l'idée de se fondre empathiquement dans le personnage qu'on joue et de ressentir ses émotions : « Scenic action is the movement from the soul to the body, from the center to the periphery, from the internal to the external, from the thing an actor feels to its physical form. »⁴⁶¹ Quand un acteur utilise cette technique, ses expressions faciales ne sont pas intentionnelles, mais déclenchées automatiquement par le sentiment revécu et les structures subcorticales correspondantes. L'activité autonome peut aussi être réveillée. Si le jeu des acteurs nous impressionne autant, c'est parce que leurs émotions sont réelles de cette manière, ce qui nous donne aussi l'impression qu'ils vivent réellement les scènes qu'ils jouent. Tout semble aller de soi et c'est alors que nous apprécions le « mensonge » que nous voyons sur l'écran, qui n'est pas si mensonger que cela.

Ekman évoque aussi les *menteurs naturels*, qui sans forcément être des psychopathes, mentent naturellement depuis qu'ils sont jeunes. Ils connaissent leur habileté et savent l'utiliser. Depuis qu'ils étaient petits, ils ont trompé leurs parents, leurs enseignants et leurs amis quand ils le voulaient. Ils n'ont pas peur d'être détectés et sont sûrs d'eux-mêmes. Ekman a observé à partir de tests que ces menteurs naturels ne partagent que la tendance à la mythomanie avec les psychopathes, et non pas les autres traits de ces derniers, que sont le charme superficiel, le manque de culpabilité, le comportement antisocial, l'égoïsme maladif et l'incapacité d'aimer. Il note qu'il y a des gens, psychopathes ou menteurs naturels, qui sont aussi extraordinairement habiles pour inhiber les signes de leurs vrais sentiments dans le visage. Il trouve que les menteurs naturels devraient utiliser leur talent dans des professions impliquant la simulation,

⁴⁶⁰ Stanislavski (1989)

⁴⁶¹ Stanislavski (1995 : 253). Traduction : L'action sur scène est le mouvement de l'âme vers le corps, du centre vers la périphérie, de l'interne vers l'externe, de la chose qu'un acteur sent vers sa forme physique.

comme acteur, commerçant, avocat, négociateur, espion ou diplomate. Kantor dit la même chose des psychopathes à réinsérer.⁴⁶²

Une autre façon de simuler de manière convaincante, voire organique, consiste à mentir d'abord à soi-même, ce qu'on appelle la *mauvaise foi*. Quand on croit en ses propres mensonges, on ment aux autres sans même s'en rendre compte. Il y a même des gens qui parviennent à simuler des maladies jusqu'à se sentir vraiment malades et à tromper tout le monde de cette manière. Ce sont des véritables malades imaginaires. Adler relate des cas de patients capables de se fondre dans un sentiment de maladie avec une telle empathie qu'on ne peut même plus parler de mensonge, de simulation ou d'imagination. Ces gens peuvent par exemple réellement vomir et réellement avoir peur, comme s'il y avait un vrai malaise, respectivement un vrai danger. Une femme ayant un fort besoin de domination trouvait une façon très subreptice de le satisfaire. Elle s'était entraînée à devenir malade délibérément. Elle le faisait dès qu'elle voulait imposer quelque chose. Or, comme elle voulait toujours imposer quelque chose, elle avait l'air constamment malade dans les yeux des autres. Son comportement lui permettait de grimper les échelons dans sa famille, car elle obligeait de cette manière les autres à s'occuper d'elle en permanence. En les commandant sans qu'ils ne s'en rendaient compte, elle pouvait satisfaire sa volonté de dominer d'une manière tout à fait cachée.⁴⁶³

Dans une moindre mesure, nous sommes quelque part tous des menteurs naturels, au moins en ce qui concerne nos petits mensonges quotidiens, qui sortent si spontanément et ne nous dérangent pas tellement. Les mensonges peuvent aussi aller de soi sans passer d'abord par la mauvaise foi, notamment quand on pense qu'ils servent à une bonne cause. Ce sont les mensonges dits altruistes. Comme le dit Ekman, le terroriste révolutionnaire ne se sent pas coupable de tromper les agents de l'Etat, ni l'espion d'induire en erreur sa victime. L'aspect sous-entendu des petits mensonges quotidiens leur donne un air naturel. Une revue de DePaulo et collaborateurs montre aussi que les gens voient leurs mensonges quotidiens comme des petits mensonges sans conséquences et sans regrets.⁴⁶⁴ On sauve les apparences : il semble qu'il y ait des mythes à ne pas casser. Ekman résume bien la chose : « Some social relationships are enjoyed because of the myths they preserve. »⁴⁶⁵

⁴⁶² Kantor (2006)

⁴⁶³ Adler (1966 : 177-178)

⁴⁶⁴ DePaulo et al. (2003)

⁴⁶⁵ Ekman (1992 : 23). Traduction : Certaines relations sociales sont appréciées à cause des mythes qu'elles préservent.

CHAPITRE IV : LES TYPES D'ACTES DE LANGAGE CORPORELS ET VERBAUX

« Another use of speech is the expression of appetite, intention, and will; as the appetite of knowledge by interrogation; appetite to have a thing done by another, as request, prayer, petition; expressions of our purpose or intention, as promise, which is the affirmation or negation of some action to be done in the future; threatening, which is the promise of evil; and commanding, which is that speech by which we signify to another our appetite or desire to have anything done, or left undone, for reason contained in the will itself. »⁴⁶⁶

Thomas Hobbes

⁴⁶⁶ Hobbes (1966 : 72-73) (2). Traduction : Un autre usage du langage est l'expression de l'appétit, de l'intention et de la volonté ; comme l'appétit de savoir quelque chose par l'interrogation ; l'appétit d'engager un autre à faire une chose à travers la requête, la prière et la pétition ; les expressions de notre dessein ou de notre intention, comme la *promesse*, qui est l'affirmation ou la négation d'une action qui doit se faire dans le futur ; la *menace*, qui est la promesse d'un mal ; et le *commandement*, qui est un discours par lequel nous faisons savoir à un autre le désir que nous avons qu'une chose se fasse ou ne se fasse pas pour des raisons contenues dans la volonté elle-même.

IV.1. Introduction

Maintenant que nous avons vu en quoi consiste le langage de la volonté, d'une part corporel, d'autre part verbal, nous allons regarder de plus près les différents *types* d'actes de langage et les *signes* auxquels on peut les reconnaître. Nous avons déjà croisé les types d'actes de langage en cours de route et nous avons remarqué qu'ils se confondent avec ceux de la classification de Searle, à savoir : les expressifs, les assertifs, les commissifs, les directifs et les déclaratifs.⁴⁶⁷ Nous introduisons de plus un type « nouveau » d'acte de langage : le coopératif, qui est une combinaison des types commissif et directif.

Les *actes de langage corporels* sont des *forces expressives* ; les *actes de langage verbaux* sont des *illocutions*. Nous distinguons les types d'actes de langage corporels de leurs équivalents verbaux par des dénominations légèrement différentes. Aux actes de langage corporels *expressifs* correspondent les actes de langage verbaux *expressifs-déclaratifs*. Suivant la même distinction correspondent aux *représentatifs* les *assertifs*, aux *engagements* les *commissifs* et aux *désirs* les *directifs*. Les *déclaratifs* sont des actes de langage uniquement verbaux. En ce qui concerne les *coopératifs*, nous utilisons le même terme, qu'ils soient corporels ou verbaux.

Comme nous l'avons vu, l'identification des types d'actes de langage dépend souvent de données contextuelles. D'autre part, les types d'actes de langage sont des volontés propres exprimées et il y a aussi des façons intrinsèques de les marquer. Par exemple une promesse est une action du locuteur formulée au futur. Mais les signes ne sont pas toujours univoques, comme on peut dire « oui » ou hocher la tête autant pour approuver que pour affirmer ou accepter. Derrière cette variabilité sémiotique parfois confuse, les expressions et les illocutions existent clairement comme des volontés cherchant expression et représentation : des actes de langage de différents types.

Nous classons les types d'actes de langage corporels et verbaux par performatifs et nous allons fournir une série des signes auxquels on peut les reconnaître. La présente taxinomie ne liste que des performatifs dits « neutres » par rapport aux dimensions émotionnelles de la volonté. Un peu à la manière d'une mise entre parenthèses phénoménologique, nous allons procéder de sorte à considérer les actes de langage corporels et verbaux séparément dans cette taxinomie, les uns à côté des autres. La taxinomie se laisse insérer dans une vision évolutionniste et développementale. Elle illustre les actes de langage corporels comme précurseurs de leurs équivalents verbaux, qui les prolongent dans l'abstraction.

En communiquant on veut satisfaire des besoins et des envies. Le *but* d'un acte de langage est sa *satisfaction*. Il y a une gradation des besoins et envies derrière un comportement et de leurs satisfactions par rapport à la communication. Ceci veut dire que la satisfaction entre par degrés dans le registre de la communication. On peut satisfaire un besoin à travers un comportement en le communiquant indirectement, mais sans que la satisfaction passe *par* la communication. C'est le cas de nombreux proto-actes de langage, en lesquels se laisse catégoriser le mouvement du corps à tout moment. On peut aussi avoir pour but de communiquer les types d'actes de langage qu'on exprime, mais sans forcément vouloir satisfaire les buts qui leur sont propres,

⁴⁶⁷ Searle (1979)

comme par exemple communiquer un désir sans demander au récepteur de le satisfaire. Il est alors ramené dans la communication comme acte de langage de 1^{er} ordre. Le comportement, verbal ou non, devient finalement acte de langage intentionnel quand il est destiné à être communiqué pour satisfaire le but propre à cet acte de langage : il devient alors un acte de langage de 2nd ordre.

Nous reprenons de la théorie de Searle et de ses développements⁴⁶⁸ les critères de direction d'ajustement et de conditions de sincérité pour caractériser davantage les types d'actes de langage. Les *conditions de sincérité* concernent l'authenticité, la simulation et la dissimulation des actes de langage. Pour mieux caractériser comment un acte de langage s'enracine dans le flux des événements, nous reprenons la notion de *direction d'ajustement*, par laquelle Searle a désigné le rapport des mots au monde. Nous élargissons cette notion, d'une part en la considérant plus généralement comme le rapport de l'expression, verbale ou non, au monde et d'autre part en prenant en compte ce que Searle n'a pas fait dans le cadre de cette théorie : la direction d'ajustement entre l'expression et l'intériorité, c'est-à-dire l'ajustement de l'expression à l'intériorité volitive.

⁴⁶⁸ Searle et Vanderveken (1985), Trognon et Ghiglione (1993).

IV.2. Actes de langage expressifs et expressifs-déclaratifs

Les actes de langage *expressifs* et *expressifs-déclaratifs* consistent à exprimer un état volitif, c'est-à-dire un sentiment. Les expressifs corporels l'expriment directement ; les expressifs-déclaratifs le représentent. Le verbe performatif de base est *exprimer*. D'autres sont saluer, se réjouir, se plaindre, exprimer la détermination, s'énervé, se calmer, s'excuser, féliciter, etc. L'état exprimé peut être authentique, simulé ou dissimulé. On peut avoir pour but de le communiquer. – La volonté est le premier contenu de la communication : elle s'exprime d'abord elle-même. A partir du moment qu'on est perçu, on parle de soi, tel qu'on s'exprime, avant de parler de quoi que ce soit d'autre. Puis c'est l'expression qui transmet tout ce qu'on va dire d'autre. L'expressif est l'acte de langage de base, chez les animaux comme chez les hommes.

Searle ne semble pas avoir vu la *la direction d'ajustement fondamentale de l'expression à l'état volitif interne*, qui caractérise l'acte de langage expressif. L'expressif est le symptôme et l'expressif-déclaratif le signe représentatif d'un état interne. C'est ainsi que l'expression s'ajuste au sentiment correspondant. Autrement, il n'y aurait même pas de volonté exprimée. En ne parlant que de directions d'ajustement entre mots et choses du monde, Searle a du louper l'ajustement entre les mots et soi-même, particulièrement définitoire de l'expressif. Car la même chose s'applique à soi, à l'état interne. L'expressif ne parle pas d'états de choses externes : il parle d'états de soi. Mon plaisir ou mon chagrin exprimé est censé s'ajuster au plaisir ou au chagrin que je ressens. C'est une direction d'ajustement sui-référentielle : cela va du plaisir exprimé au plaisir ressenti.

De plus, en nous rappelant que l'expression corporelle peut déclencher le sentiment correspondant, la *direction d'ajustement* de l'expressif est *potentiellement double*. Il arrive donc que cela aille dans l'autre sens aussi : le sentiment peut s'ajuster à l'expression. La cascade d'une réaction émotionnelle peut être déclenchée à partir de plusieurs endroits. Il n'est pas à exclure que dire qu'on est enchanté ou désolé produise effectivement le sentiment correspondant. Les effets du partage des émotions ne sont pas à sous-estimer.

Nous sommes donc très loin de la direction d'ajustement vide que Searle a proposée pour l'expressif. C'est une erreur théorique qu'on aurait déjà pu corriger depuis longtemps. S'il devait y avoir un acte de langage à direction d'ajustement « vide », alors il n'y en aurait qu'un. A l'occurrence, c'est aussi un expressif, mais un expressif bien particulier : c'est l'ennui. Le sentiment de l'ennui est vide et l'expression s'ajuste au vide ressenti, au point qu'on pourrait croire que cette direction d'ajustement serait déjà vide. Les autres expressifs, par contre, sont plus pleins qu'un œuf n'est rempli de substance. De plus, la direction d'ajustement de l'expression à soi se maintient dans les autres types d'actes de langage. Si j'exprime la volonté de montrer quelque chose ou un désir ou un engagement, ces aspirations de ma volonté exprimées s'ajustent à mes aspirations internes correspondantes en plus de leurs ajustements typiques au monde.

Nous appelons les expressifs verbaux précisément des expressifs-déclaratifs, parce qu'ils consistent à déclarer un état volitif. Nous retrouvons là aussi le sens déclaratif du type d'acte de langage déclaratif. Car en accomplissant un expressif-déclaratif, on

fait exister un état de soi dans l'interaction rien qu'en l'énonçant, par exemple en disant merci, que cet état soit réel ou feint.

Les frontières sont parfois floues entre l'expressif-déclaratif et le type assertif. L'assertif consiste à décrire le monde et l'expressif-déclaratif contient souvent un contenu propositionnel auquel s'applique le sentiment, donc en plus une description du monde. Ou alors c'est l'assertif qui contient un élément expressif-déclaratif. L'énoncé « Stanislas était un grand bienfaisant » est par exemple une de ces assertions auxquelles on peut imputer une composante expressive-déclarative. La qualification « grand bienfaisant » peut ne pas juste être prélevée dans un livre d'histoire comme une donnée supposée objective, mais elle peut aussi traduire une attitude subjective du locuteur, notamment une appréciation. Il se peut qu'on l'apprécie parce qu'on le considère comme un bienfaisant, ou alors on ne fait que rapporter ce qui est écrit dans un livre d'histoire, ce qui est assertif.

Les expressifs sont aussi nombreux que les émotions correspondantes. La plupart se situent sur les dimensions de domination-soumission et d'appréciation-dépréciation. En ne parlant ici que de l'expressif en général, nous n'allons considérer que des performatifs qui sont neutres par rapport à ces dimensions. Ce sont les expressifs les plus basiques et les plus généraux, qui peuvent sous-tendre tous les autres expressifs et tous les autres types d'actes de langage : s'exciter, se calmer, insister, empathir. Parmi ceux-ci, nous retrouvons la dimension d'activation de la volonté ou d'excitation-inhibition, qui est très générale. Au niveau de l'expressif, c'est l'expression du *degré de force d'activation de la volonté*. Cette dimension sous-tend les autres dimensions. (Ces dernières donnent lieu à d'autres degrés de force, que nous verrons plus loin.) Le degré d'activation de la volonté est illustré en figure IV.1 (page suivante). Il est marqué par les performatifs s'exciter et se calmer.

a) *S'exciter*

S'exciter, c'est exprimer un fort degré d'activation de la volonté en déchargeant une grande quantité d'énergie neuro-musculaire. L'excitation est de la pure émotion. Plus il y a d'excitation, plus la volonté de vivre se mobilise. Elle s'enflamme. Comme le met au point Héraclite, il y a toujours un moment où toutes choses deviennent *feu*.⁴⁶⁹ Quand on est très excité, que ce soit de joie, de peur ou de colère, on est très motivé et le comportement devient plus vif. On peut être excité dans des états de domination, de soumission, d'appréciation ou de dépréciation.

Il y a un large consensus parmi les chercheurs sur les signes universels qui traduisent une excitation quelconque : augmentation de la fréquence et du volume de la voix, accélération du débit de parole et augmentation des gestes illustreurs.⁴⁷⁰ Eventuellement le corps entier bouge beaucoup et rapidement. Ekman précise que les gestes illustreurs augmentent avec l'engagement dans ce qu'on dit. Les gens illustrent davantage leurs paroles quand ils sont furieux, horrifiés, agités, stressés ou très enthousiastes. Par contre, quand l'enthousiasme n'est que simulé ou quand

⁴⁶⁹ Héraclite (2004 : 242)

⁴⁷⁰ Ekman (1992), Scherer (1986), Grandjean et Baenziger, in Sander et Scherer (Dirs.) (2009), Frijda (1986).

l'implication dans ce qu'on dit est inauthentique, les illustateurs manquent d'accroître ou leur timing est incorrect.⁴⁷¹

L'agitation de quelqu'un qui commence à réellement s'exciter montre que sa volonté se réveille d'un coup. La volonté est excitée, comme le dit Schopenhauer.⁴⁷² On peut considérer les mouvements désordonnés, apparemment insignifiants, de l'excitation, comme par exemple taper du pied, comme des effets produits par de la force nerveuse en excès, des substituts de comportements intentionnels bloqués, comme disait Darwin.⁴⁷³ Mais ils traduisent aussi le besoin de faire quelque chose.⁴⁷⁴ La volonté est vivement sollicitée, voire perturbée, par une urgence, que celle-ci soit agréable ou désagréable. Son activité cherche éventuellement à s'organiser. Le comportement d'un excité parle clairement au présent : il nous apprend qu'ici et maintenant, quelque chose le secoue et lui importe. La traduction verbale est « Je suis très excité ! ». Verbalement on marque l'excitation généralement avec un ou plusieurs points d'exclamation.

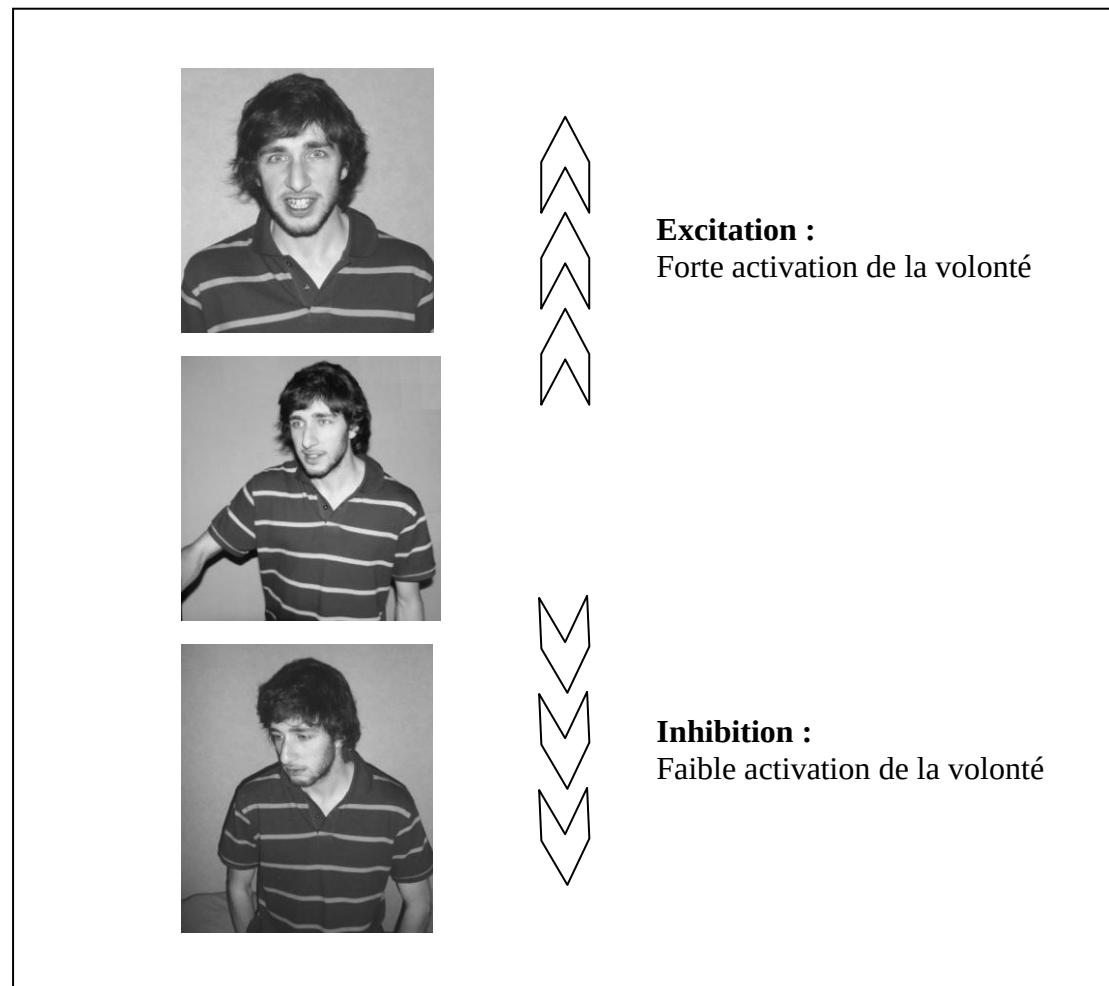


FIGURE IV.1. Le degré de force d'activation de la volonté.

⁴⁷¹ Ekman (1992)

⁴⁷² Schopenhauer (1844)

⁴⁷³ Darwin (1872)

⁴⁷⁴ Frijda (1986)

b) *Se calmer*

Se calmer, c'est exprimer un faible degré d'activation de la volonté en ne déchargeant qu'une faible quantité d'énergie neuro-musculaire. La volonté n'est alors que peu active dans l'expression. L'expression du calme ou de l'inhibition se présente comme l'antithèse de l'excitation : la fréquence et le volume de la voix diminuent, le débit de parole ralentit, les différents segments de parole durent plus longtemps et les gestes illustrateurs diminuent aussi. Ce faible degré d'activation est typique à la fois pour des états calmes comme la tristesse, l'ennui ou la tendresse.⁴⁷⁵ On peut être calme dans des états de domination, de soumission, d'appréciation ou de dépréciation. Lorsqu'on se calme, il n'y a plus d'urgence perçue. On peut dire que la motivation ralentit. Ceci n'empêche qu'on puisse être motivé intensément par quelque chose et que la volonté soit ainsi sollicitée, comme par exemple dans les échanges de tendresse, mais ce ne sont pas des motifs qui secouent ou qui réveillent. Ce sont des motifs qui relaxent, qu'on peut appeler avec Schopenhauer des quiétifs.⁴⁷⁶ « Tranquille. »

c) *Insister*

Insister, c'est exprimer l'intensité temporelle de la volonté. On y décèle un autre degré de force général de l'expression : le *degré de force temporel de la volonté*. Insister consiste à répéter plusieurs fois ou en continu une même expression ou une même illocution. C'est un acte de langage expressif et expressif-déclaratif qui peut sous-tendre les autres actes de langage. Il ne se lit pas dans des signes particuliers, mais dans la temporalité, dans la répétition et la continuité des mêmes actes de langage. On peut insister autovolontairement ou egovolontairement, dans l'excitation ou dans le calme, en exprimant un état volitif ou un autre, comme par exemple une joie, une tristesse, une attitude dominante ou soumise prolongée ou à épisodes répétés. On peut aussi insister en représentant et en assertant : en pointant du doigt un même objet plusieurs fois, en répétant une même information ou un même argument plusieurs fois, aussi en demandant : en répétant plusieurs fois sa requête, sa question ou son ordre, également en s'engageant : en disant plusieurs fois ce qu'on a l'intention de faire, etc.

d) *Empathir*

Empathir, c'est exprimer qu'on ressent la même chose qu'autrui. Empathir n'est pas la même chose que compatir, qui est un acte de langage expressif mixte, consistant à partager la souffrance d'autrui tout en exprimant de la sympathie ou de la tendresse à son égard. Empathir, c'est tout simplement exprimer qu'on ressent, respectivement qu'on veut, la même chose. On peut exprimer qu'on ressent comme lui un état d'excitation ou de calme, un état dominant, soumis, appréciatif ou dépréciatif, qu'on a les mêmes goûts, les mêmes craintes, les mêmes fiertés, les mêmes désirs, etc. Empathir est autovolontaire dans l'émotion et permet aux gens d'être en rapport, voire en symbiose, aussi quand ils ne communiquent pas directement. Les spectateurs d'un concert sont dans la même émotion : ils empathisent ; les manifestants dans la rue sont dans la même émotion : ils empathisent. Compte tenu de la synchronicité et de

⁴⁷⁵ Gandjean et Baenziger, in Sander et Scherer (Dir.) (2009)

⁴⁷⁶ Schopenhauer (1818)

l'imitation inconsciente, on peut dire qu'il y a un minimum d'empathie dans chaque communication dans laquelle les messages passent.

L'empathie est la marque du partage et de la compréhension. On utilisera plus spécifiquement le performatif empathir quand des émotions ou des intentions sont visiblement ou audiblement partagées par les expressions corporelles des gens ou encore quand quelqu'un dit « Je ressens la même chose que toi », énoncé qui représente l'empathie. L'empathie sous-tend également d'autres actes de langage que les expressifs. Il peut déjà y avoir une lueur d'empathie quand on est en accord ou en désaccord sur les mêmes propos. Il y en a davantage quand on veut ou ne veut pas avoir ou faire les mêmes choses, ce qu'on exprime respectivement à travers des actes de langage du désir et de l'engagement.

L'objet de l'empathie est souvent le même chez ceux qui empathisent. Par exemple deux individus empathisent en se réjouissant, en s'inquiétant ou en s'énervant par rapport à un même événement, en se posant les mêmes questions et en s'engageant à aller dans la même direction. L'objet de l'empathie peut aussi être différent, mais se rejoindre autrement. Quand deux amants expriment tous les deux leur amour l'un pour l'autre, l'objet du sentiment de l'un, c'est l'autre, et vice-versa. Les sentiments se rejoignent et leurs objets également, parce qu'ils sont des deux côtés appréciatifs de l'autre et que de cette manière l'un et l'autre deviennent « nous ». L'objet des sentiments partagés peut par contre aussi différer d'un côté à l'autre, tout en ayant l'air d'être le même, ce qui n'est donc pas forcément lisible dans l'expression, par exemple quand l'objet de l'amour de l'un est la personne de l'autre, mais l'objet de l'amour de l'autre est le portefeuille de l'un. Il n'empêche que les deux individus ressentent le même sentiment pour l'« autre » et qu'il y ait de l'empathie dans l'expression.

L'empathie atteint son paroxysme et son point d'extinction, et les sentiments communs leur point de séparation, quand les individus en question se retrouvent en tant que rivaux, exprimant chacun la même appréciation pour un même objet qu'ils convoitent tous les deux. Car dans ce cas, la possession de l'objet du désir par l'un exclue sa possession par l'autre. Les deux rivaux ressentent la même appréciation pour le même objet, mais ils ne la partagent plus. Car ils se détestent, ils ressentent de la haine. Cette haine est également un même sentiment, mais il n'est pas partagé, non pas parce que l'objet du sentiment de l'un, c'est l'autre, et vice-versa, mais parce que la haine est un sentiment diviseur. Autrement, on peut même dire que l'un est le même que l'autre – ils sont tous les deux dans la même situation ou encore l'un est dans la situation enviée par l'autre – et c'est le même sentiment de haine qu'ils ressentent tous les deux. Mais en étant individualiste et dirigée contre l'autre, cette haine, comme l'a mis au point Girard, « nourrit farouchement l'illusion d'une différence absolue entre ce *Moi* et cet *Autre* que plus rien ne sépare. »⁴⁷⁷

⁴⁷⁷ Girard (1961)

IV.3. Actes de langage représentatifs et assertifs

Les actes de langage *représentatifs* et *assertifs* consistent à exprimer la volonté de montrer quelque chose. Tandis que les expressifs et expressifs-déclaratifs montrent des états de soi, les représentatifs et assertifs montrent des états du monde. Nous entendons représentatif au sens de qui représente quelque chose d'autre. Le verbe performatif générique est *montrer*. D'autres performatifs sont désigner, informer, décrire, rappeler, prédire, asserter, supposer, affirmer, nier, etc. L'état de choses montré ou décrit peut être vrai, faux ou dissimulé. La condition de sincérité est la croyance en l'état de choses qu'on représente.

Les représentatifs sont souvent *proto-assertifs*. Ils montrent des choses concrètement et ne le font pas forcément intentionnellement. C'est le cas quand je montre quelque chose à moi-même au rayon en la pointant du doigt. En même temps, je montre cet état de choses sans le vouloir directement aux personnes qui le perçoivent. Dans une communication directe, on a pour but de montrer l'état de choses au récepteur. Les assertifs ont généralement ce but, à moins qu'on ne fasse que penser à haute voix. Il y a d'une part la direction d'ajustement de la volonté de montrer exprimée à la volonté de montrer interne (direction d'ajustement à soi) et d'autre part la direction d'ajustement de l'expression au monde, respectivement des mots au monde.

Un acte de langage expressif devient représentatif ou proto-assertif quand il fait en plus référence à autre chose que lui-même. Il désigne alors un référent externe. Le geste le plus commun pour ce faire est le pointage du doigt. Toutefois, les expressions ne faisant pas usage d'un tel geste peuvent aussi fonctionner comme représentatifs, en ce qu'ils peuvent s'appliquer à un contenu représentatif ou propositionnel qu'ils n'ont pas besoin de désigner, notamment parce qu'il est déjà désigné, respectivement énoncé. L'exemple-type est l'expression corporelle du récepteur pas si passif qui s'applique réactivement à la proposition qu'un interlocuteur vient juste d'énoncer, comme hocher ou secouer la tête en réponse à une assertion.

L'usage représentatif du langage est le privilège du langage verbal. Un assertif permet de décrire le monde tel qu'il était, tel qu'il est et tel qu'on le prévoit. La plupart des représentatifs sont verbaux, c'est-à-dire assertifs. De nombreux représentatifs et assertifs se situent sur les dimensions de domination-soumission et d'appréciation-dépréciation. A cet endroit, nous ne prenons en compte que ceux qui sont neutres par rapport à ces dimensions. On trouve les performatifs : montrer, désigner, imiter, illustrer, informer, annoncer, révéler, divulguer, décrire, détailler, énumérer, préciser, rappeler, relater, raconter, prédire, rapporter, citer, paraphraser, argumenter, introduire, conclure.

a) *Montrer, désigner*

Montrer est l'acte de langage représentatif générique. C'est faire voir un état de choses à quelqu'un. *Désigner*, c'est indiquer un état de choses en le distinguant des autres. On montre et on désigne typiquement au moyen du pointage du doigt, le geste déictique par excellence, comme par exemple sur la photo IV.2 A (page suivante). Souvent on alterne en même temps le regard entre l'objet désigné et le récepteur. On peut aussi avancer la tête en direction de l'objet qu'on veut lui montrer. Le pointage représentatif du doigt est l'équivalent des énoncés assertifs comme « La chatte est sur

la natte », dont il peut directement désigner le référent. Les premiers représentatifs ou proto-assertifs faits au moyen du geste de pointage surgissent entre 10 et 13 mois chez l'enfant, peu après les pointages impératifs. L'enfant pointe un objet du doigt pour attirer l'attention de l'adulte sur cet objet et pour partager l'attention avec lui.⁴⁷⁸



A



B

FIGURE IV.2. « Je veux montrer. »

Pour se rendre compte de la polyvalence représentative de ce simple geste, il suffit de regarder tout ce que les jeunes enfants sont déjà capables de montrer avec. Comme le rapportent Tomasello et collaborateurs, des parents observent leurs enfants âgés entre 11 et 14 mois désigner la porte par laquelle le père va sortir, l'objet qu'on leur a interdit de toucher, l'endroit où un objet a été trouvé précédemment, une vue intéressante pour le grand-père, un objet qui les a précédemment heurté ou encore l'endroit où un événement excitant venait de se dérouler. Il y a déjà de la mémorisation et de la prévision derrière leurs pointages représentatifs, actes de langage corporels qui préfigurent ainsi des actes de langage généralement verbaux comme rappeler et prédire. Des expériences montrent aussi que ces jeunes enfants pointent du doigt des objets absents, plus précisément des endroits où se trouvaient des objets, surtout quand l'adulte ne les a pas vus quand ils y étaient. On les voit aussi pointer vers des endroits où se trouve un objet que l'adulte a perdu, ceci davantage quand il n'a pas encore cherché à cet endroit.⁴⁷⁹

Les mots déictiques, comme « ça », « là », « par ici », « celle-là » et les pronoms que nous utilisons pour désigner quelqu'un, reflètent les gestes déictiques au niveau verbal et peuvent de même désigner n'importe quel référent. Leur sens est notamment tel que leur référence varie systématiquement avec les circonstances de leur usage, ce qui les rend intrinsèquement ambiguës.⁴⁸⁰ Par contre, ils n'ont pas besoin d'être désambiguïsés davantage, car nous sommes des corps et nos gestes déictiques sont là pour désigner le référent en contexte. Les mots déictiques sont des vocalisations qui accompagnent et complètent ces gestes. Ils peuvent accompagner un geste de pointage

⁴⁷⁸ Camaioni (1997)

⁴⁷⁹ Tomasello et al. (2007)

⁴⁸⁰ Armengaud (1999)

en précisant le référent, par exemple quand on dit « non, c'est celui à gauche ». Mais ce n'est pas toujours nécessaire qu'ils soient présents ou articulés ; souvent il suffit de suivre le doigt pour voir ce qui est montré. Comme le disait Bruce Lee dans *Opération Dragon* : « Ne penses rien ! Il faut sentir ! C'est comme si tu voyais un doigt pointé en direction de la lune... Surtout ne concentres pas ton attention sur le doigt, sinon tu passeras à côté de toute la splendeur céleste. »⁴⁸¹

b) Imiter

Imiter, c'est vouloir montrer quelque chose en l'imitant. C'est une façon très empathique de montrer, parce qu'on le fait par incarnation. On utilise le propre corps comme le fait un mime pour représenter autre chose ou quelqu'un d'autre. Tandis que les gestes déictiques sont des médiateurs qui font le pont entre l'émetteur et l'objet qu'il désigne, l'imitation est immédiate : elle court-circuite ce pont. On imite surtout des personnes. « Il avait l'air comment ? », demande-t-on. Quand on veut montrer à quelqu'un de quoi avait l'air un tiers absent, on imite souvent son expression directement plutôt que de la décrire verbalement. Il arrive aussi qu'on imite brièvement l'état dans lequel il se trouvait quand on l'a vu la dernière fois ou une expression qu'on associe à sa personnalité, comme si c'était pour l'introduire à ceux qui ne le connaissent pas ou pour rendre plus concret ce qu'on dit de lui. On imite ses manières, les expressions de son visage, sa voix, son accent, sa démarche, etc.

En imitant quelqu'un, on utilise les expressions qui forment normalement les actes de langage expressifs, dans ce cas non pas pour s'exprimer, mais pour représenter comment la personne qu'on imite s'exprime. On puise dans le réservoir des expressions dominantes, soumises, appréciatives et dépréciatives et on en fait un usage représentatif. On se fait par exemple grand pour montrer que la personne imitée a tendance à vouloir dominer ou on se fait petit pour montrer qu'elle s'était soumise. On accompagne souvent l'imitation de déictiques verbaux : « Regarde, il était comme ça », « Il a fait ça », etc.

c) Illustrer

Illustrer, c'est imiter des actions par des gestes au cours de la parole. Les gestes illustrateurs sont des mouvements reliés à la parole qui servent à illustrer ce qu'on dit. Ce sont des imitations partielles : on n'utilise pas le corps entier, mais seulement une partie, pour imiter quelque chose. On utilise d'habitude les mains, comme l'illustre la photo IV.2 B (page précédente), mais aussi les sourcils, les paupières et le tronc. Quand le corps entier participe, illustrer devient à nouveau imiter à proprement parler. Les illustrateurs donnent de l'emphase aux mots qu'on prononce et permettent de les rendre plus concrets. Ils augmentent leur degré de force en les accompagnant. En eux-mêmes ils incarnent l'aspect proprement proto-assertif du représentatif, consistant dans le fait même de représenter, mais souvent sans préciser ce qu'ils représentent exactement. Quelqu'un qui trace un objet rond ou carré dans l'air fait corporellement référence à quelque chose, mais on ne sait pas exactement à quoi. Il faut écouter ce qu'il dit pour savoir de quel objet rond ou carré il parle. Quelqu'un qui fait un mouvement de couper en parlant, illustre par exemple comment il tranche une idée d'une autre dans sa réflexion ou alors comment il a coupé le pain ce matin. Les

⁴⁸¹ Clip vidéo. Texwolf (2007)

illustrateurs peuvent aussi se substituer aux mots, comme l'imitation en général. On fait un geste pour représenter plus concrètement ce qu'on veut dire, en utilisant en même temps un déictique verbal : « comme ça. »

En référence à Efron, Ekman et Friesen distinguent les gestes picturaux, consistant à dessiner un objet dans l'air avec la main ; les gestes spatiaux, consistant à dessiner une trajectoire avec les mains, auxquelles s'apparentent les idéographies, qui consistent à tracer la trajectoire d'une idée, reflétant l'itinéraire d'un voyage logique ; les gestes rythmiques, au cours desquels le mouvement de la main retrace le flux d'une idée ou d'un événement. Un geste cinétique consiste plus généralement à imiter une action par le mouvement, comme par exemple faire un mouvement comme si on tournait en voiture pour indiquer des problèmes de direction ou de gestion.⁴⁸² Les gestes cinétiques de la photo IV.2 B (p. 275) illustrent un feu.

Cosnier et Vaysse appellent paraverbaux les gestes rythmiques (« battements » ou mouvements rythmant les paroles) et les gestes de coordination ou connecteurs pragmatiques appuyant les « et », « puis » et « alors » verbaux (en référence à Lacroix). On y trouve aussi des mouvements des sourcils. Ces paraverbaux sont plus au service du processus de fabrication de l'énoncé qu'au service de l'énoncé lui-même, car leur aide à l'organisation discursive prime sur leurs apports sémantiques proprement dits, c'est-à-dire qu'ils sont souvent plus utiles au parleur, comme facilitateurs cognitifs, qu'au récepteur. Comme le dit Ekman, les illustrateurs aident les gens à mettre les mots ensemble dans un langage raisonnablement cohérent.⁴⁸³

Les illustrateurs mettent le corps au centre du contenu représentatif. Le discours part du corps : c'est le corps qui imite les états de choses évoqués. Les mains servent aussi à représenter la spatio-temporalité à partir du corps quand on parle de choses passées, présentes et futures. Comme le mettent bien au point Cosnier et Vaysse : « Une autre illustration de cette place centrale donnée au corps de l'énonciateur est l'organisation des déictiques spatio-temporels où l'espace et le temps sont d'abord transférés dans un univers corpo-centrique – celui du parleur – pour être exprimés par rapport à ce corps. Ainsi se « miment » gestuellement les évocations verbales du passé dans l'espace arrière (geste vers l'arrière), du futur dans l'espace avant (geste vers l'avant), du présent (geste vers le bas). »⁴⁸⁴

On peut aussi illustrer la taille d'un objet par un usage représentatif du regard. Poggi note que pincer les yeux peut référer à des objets très petits, comme on voudrait pincer les yeux pour ajuster la vision à la taille d'un objet très petit, tandis qu'ouvrir grand les yeux peut référer à des choses très larges.⁴⁸⁵ On renforce ces mimiques quand on raconte des contes aux enfants pour rendre l'histoire plus visible, comme si on les y emmenait concrètement.

d) Informer, annoncer, révéler, divulguer

Les différentes façons de montrer se ramifient en une multitude d'actes de langage assertifs, qui sont donc verbaux, évoquant symboliquement les états de choses qu'on

⁴⁸² Ekman et Friesen (1969)

⁴⁸³ Ekman (1992)

⁴⁸⁴ Cosnier et Vaysse (1997)

⁴⁸⁵ Poggi (lexicon gaze gestures)

veut représenter. *Inform*er, c'est mettre quelqu'un au courant de quelque chose qu'il ne sait pas encore. Informer est la version verbale de montrer et c'est un assertif assez général. C'est proche d'*annoncer*, qui consiste à faire savoir (par exemple informer « La nouvelle loi a été votée. ») Quand l'information qu'on donne est mensongère, informer devient désinformer. *Révéler*, c'est donner une information qui était cachée, ce qui revient à la dévoiler. Est révélé aussi ce qui s'est fait connaître par une révélation, pare exemple une religion révélée. *Divulguer*, c'est révéler, généralement au grand public, une information cachée. Il peut s'agir d'un secret gardé par quelqu'un, comme par exemple un secret d'Etat.

e) Décrire, détailler, énumérer, préciser

Décrire, détailler, énumérer et préciser sont des assertifs qui consistent à vouloir donner davantage d'information. On les trouve souvent illustrées au cours de la parole avec des gestes correspondants. *Détailler*, c'est exposer quelque chose avec ses particularités. Cela s'apparente à *énumérer*, qui consiste à exposer une à une les parties d'un tout. Détailler et énumérer sont des façons de *décrire*, ce qui consiste à représenter quelque chose dans son ensemble. Si l'information devient ainsi de plus en plus précise, alors c'est aussi *préciser*.

f) Rappeler, raconter, relater, prédire

Rappeler, c'est faire souvenir de quelque chose. *Raconter*, c'est exposer des faits passés, ce qui devient *relater* quand on raconte d'une manière précise et détaillée. *Prédire*, c'est annoncer un état de choses futur. Au cours de la parole, ces actes de langage, qui indiquent la temporalité, peuvent se concrétiser au moyen des gestes illustreurs correspondants.

g) Rapporter, citer, paraphraser

Rapporter, citer et paraphraser sont des équivalents et des prolongements verbaux de l'imitation. *Rapporter*, c'est venir dire ce qu'on a appris. Rapporter est plus proprement mimétique quand il d'agir de répéter ou de reformuler les mots d'un autre, ce qu'on appelle un discours rapporté. *Citer*, c'est rapporter exactement ce qu'un autre a dit ou écrit. *Paraphraser*, c'est dire en ses propres mots ce qu'un autre a dit ou écrit.

h) Argumenter

Argumenter, c'est apporter des preuves à l'appui d'une proposition. Les marques de l'argumentation sont des connecteurs comme parce que, vu que, en raison de, car.

i) Introduire, conclure

Introduire, c'est formuler les premières propositions d'un discours, d'un exposé, d'un livre, d'un chapitre, d'un paragraphe, etc. La phrase d'introduction d'un livre est un incipit. *Conclure*, c'est formuler les propositions qui terminent un discours, un livre, un chapitre, etc. Des marqueurs de conclusion typiques sont donc, ainsi, voilà, ou la locution « en guise de conclusion ».

IV.4. Actes de langage d'engagement et commissifs

Les actes de langage d'*engagement* et *commissifs* consistent à exprimer l'engagement de faire quelque chose. C'est exprimer une action future. Verbalement, cela revient à formuler une prédiction sur le propre comportement. Les engagements et commissifs sont une spécialisation, une mise en avant de l'aspect engagement de l'aspiration de la volonté. Le verbe performatif générique est *s'engager*. D'autres performatifs sont promettre, affronter, céder, offrir, refuser, etc. L'engagement exprimé peut être authentique, simulé ou dissimulé. La condition de sincérité est qu'on tienne son engagement, sa promesse. La direction d'ajustement va d'une part de l'engagement exprimé à l'engagement interne et d'autre part du monde à l'expression : en exprimant son engagement, l'émetteur veut que le monde se conforme à sa volonté par sa propre action. Son but est d'accomplir cette action.

Les engagements corporels sont des *proto-commissifs*. Leur émetteur n'a pas forcément pour but de communiquer ce qu'il veut faire à travers son expression, ce qu'il peut néanmoins communiquer. Le principe est simple : à partir du moment qu'un mouvement expressif renseigne sur ce que son émetteur va faire, il exprime son engagement. C'est le cas de nombreux mouvements expressifs, vu qu'ils consistent souvent en des actions amorcées, qui annoncent ce qui va suivre. Dans une communication directe et intentionnelle, on a pour but de communiquer cet engagement au récepteur. Les équivalents verbaux, qui sont proprement commissifs, ont généralement pour but de communiquer cet engagement, en le marquant explicitement. Les engagements corporels le contiennent concrètement, les commissifs le signent.

On peut voir une origine du commissif verbal dans les comportements d'offrande qui deviennent de plus en plus abstraits chez les jeunes enfants. Montagner a observé qu'au cours des premières années de la vie, les enfants commencent par simuler des offrandes, par exemple en avançant la main vide comme pour offrir quelque chose.⁴⁸⁶ Ils sont là probablement en train d'acquérir les bases des commissifs comme les offres verbales.

S'engager est le performatif générique des actes de langage d'engagement et commissifs. Cela consiste à exprimer qu'on veut faire quelque chose. Le mouvement expressif est une forme ritualisée d'une action entamée. En ce qu'il entame effectivement cette action, son émetteur communique qu'il s'engage à l'accomplir. L'engagement est très lisible dans des expressions où l'aspiration apparaît nettement, comme des mouvements du corps vers l'avant ou vers l'arrière. Quelqu'un qui est en colère avance : il s'engage à attaquer ; quelqu'un qui a peur recule : il s'engage à s'enfuir ; quelqu'un qui avance avec les bras ouverts s'engage à vous offrir du confort. En règle générale, à partir du moment que le comportement d'une personne renseigne sur ce qu'elle va faire après, son expression signale son engagement, et nous désignons cet engagement avec le verbe performatif *s'engager*. Son expression dit « Je vais faire ».

On communique déjà son engagement au moment qu'on s'engage dans une conversation. Comme le résume Cosnier, regarder permet de signaler l'engagement

⁴⁸⁶ Montagner (1978)

dans la conversation ; détourner le regard, par contre, permet de signaler le désengagement ou encore la suspension de la conversation ; regarder à nouveau permet de la reprendre.⁴⁸⁷ Ces regards véhiculent des performatifs de type s'engager. Ils s'appliquent à la communication elle-même et disent « Je vais communiquer », respectivement « Je ne vais pas communiquer ». Le regard joue un rôle important dans notre engagement dans une communication. Comme le dit Argyle, le message le plus important du regard semble être que le canal est ouvert. Dès qu'il y a contact visuel, regard mutuel, les gens savent que le canal est ouvert pour une communication bilatérale.⁴⁸⁸

Un autre engagement général qu'on trouve dans la communication est celui de vouloir convaincre ou persuader l'interlocuteur. Certains signes en sont caractéristiques. Des recherches de Mehrabian, également évoquées par Argyle, nous apprennent que celui qui veut persuader son interlocuteur se focalise davantage sur lui, le regarde plus souvent dans les yeux et fait davantage de gestes et de hochements de tête ; son activité faciale est plus riche et il parle rapidement, fortement et sans hésitation. On note que regarder davantage en parlant, donne de l'emphase à ce que l'on dit. C'est plus persuasif.

Au moyen du verbe, nous pouvons prolonger abstraitement notre volonté jusque dans un lointain futur ; nous pouvons dire que nous allons faire plein de choses, une série d'engagements que le mouvement expressif momentané ne peut à temps rattraper. Il arrive que nous tenons la promesse, de sorte que, pour reprendre les mots de Nietzsche, « zwischen das ursprüngliche « ich will », « ich werde tun » und die eigentliche Entladung des Willens, seinen Akt, unbedenklich eine Welt von neuen fremden Dingen, Umständen, selbst Willensakten dazwischengelegt werden darf, ohne dass diese lange Kette des Willens springt. »⁴⁸⁹ Nous pouvons dire ce que nous allons faire demain, la semaine prochaine, l'année prochaine, etc., ce qui dans bien des cas fait penser à de la spéculation. Il n'empêche que nous pouvons le dire et rajouter que nous en avons au moins l'intention, si ce n'est que pour engager ceux qui écoutent.

Le mouvement expressif peut aussi annoncer implicitement ce que son émetteur va faire dans un futur un peu plus lointain. On retrouve quelqu'un qui a ses habitudes tous les soirs dans un certain café. D'une façon proto-commissive, il communique indirectement son engagement par ses actes, comme s'il disait « Je viens demain ». L'engagement se laisse lire dans la ligne de conduite de quelqu'un. Nous interprétons automatiquement les comportements d'autrui que nous pouvons prévoir en prélevant les signes de ses engagements, sans même qu'il les verbalise. Nous disons qu'il va faire ceci ou cela quand il sera à tel endroit, non seulement parce qu'il a un agenda, mais parce qu'il y va concrètement. « Vous savez où me trouver ».

Les expressions émotionnelles peuvent aussi annoncer des intentions comportementales particulières à plus ou moins long terme, ce qui est plus intéressant

⁴⁸⁷ Cosnier et Vaysse (1997)

⁴⁸⁸ Argyle (1975)

⁴⁸⁹ Nietzsche (1887 : 49). Traduction : entre le « Je veux » originaire, le « Je vais faire » et la décharge de la volonté à proprement parler, son *acte*, un monde de choses nouvelles, étrangères, de circonstances et d'autres actes de volonté a le droit de s'étaler sans difficulté, sans que cette longue chaîne de volonté ne saute.

encore. Ekman, Liebert et collaborateurs ont trouvé que des enfants qui souriaient en regardant des scènes violentes à la télévision s'engageaient par la suite dans un comportement plus agressif envers un autre enfant ; tandis que les enfants qui étaient tristes en voyant les scènes violentes s'engageaient davantage dans un comportement d'aide. Gottman et collaborateurs ont observé que les expressions de dégoût et de mépris des époux, surgissant dans leurs conversations intimes, allaient prédire la dissatisfaction maritale ultérieure et même le divorce. Ce sont des engagements, positifs ou négatifs, à long terme, exprimés par le corps.⁴⁹⁰ Nous allons les voir plus loin en fonction de leur situation sur les dimensions volitives.

⁴⁹⁰ Matsumoto et al., in Lewis, Haviland-Jones et Feldman Barrett (Dir.) (2010)

IV.5. Actes de langage du désir et directifs

Les actes de langage du *désir* et *directifs* consistent à exprimer le désir que le récepteur dise ou fasse quelque chose. Les désirs et directifs sont une spécialisation, une mise en avant de l'aspect désir de l'aspiration de la volonté. Le verbe performatif générique est *demander*. D'autres performatifs sont : appeler, questionner, ordonner, instruire, prier, suggérer, désirer, avertir, interdire, etc. Le désir exprimé peut être authentique, simulé ou dissimulé. La condition de sincérité est de désirer ce qu'on demande : je demande le sel parce que je le veux. La direction d'ajustement va d'une part du désir exprimé au désir interne et d'autre part du monde à l'expression : en exprimant son désir, l'émetteur veut que le monde se conforme à sa volonté par l'action du récepteur. Son but est que le récepteur dise ou fasse ce qu'il lui demande.

Les désirs exprimés par le corps sont souvent *proto-directifs*. Il y a une gradation du désir exprimé au désir intentionnel adressé. Les actes de langage du désir sont une bonne occasion pour illustrer le passage du proto-acte de langage à l'acte de langage. On peut avoir un désir, qui se manifeste dans l'expression corporelle, mais sans forcément avoir pour but de le communiquer. Puis, on peut avoir pour but de communiquer ce désir, au sens de faire savoir qu'on a ce désir, tout en l'adressant au récepteur, mais sans en vouloir plus. L'acte de langage du désir est entièrement accompli quand on veut en plus que le récepteur dise ou fasse précisément ce qu'on désire. Dès le départ, le nouveau-né désire le sein, le biberon, le confort affectif, etc. Mais il ne communique cette volonté qu'indirectement, sans volonté *de* communiquer. Progressivement, au cours de la première année, il se rend compte qu'il communique ce désir jusqu'à vouloir le communiquer ; il découvre ce jeu de pouvoir communiquer exprès. Il peut alors communiquer intentionnellement son désir *pour* que sa mère vienne le satisfaire.

Les directifs verbaux sont généralement intentionnels et ont pour but que le récepteur fasse ce qu'on désire de lui. Mais le désir en lui-même reste parfaitement non-verbal. Il est l'âme de la volonté. Souvent il requiert l'étiquette et la précision du verbe pour se communiquer nettement. Mais il ne se réduit pas à son abstraction verbale, justement parce qu'il en est substrat corporel. Le verbe représente le désir ; il le traduit et le précise, mais ne le constitue pas : ce n'est que le sentiment interne avec son expression corporelle immédiate qui garantit son existence. Le verbe permet de dire explicitement de quel désir il s'agit : il signe comme pour rendre ce désir « officiel », pour préciser « Oui, j'ai bien tel désir. »

Hobbes avait déjà une vision très pragmatique du langage, notamment quand il parle du langage du désir : « The language of desire, and aversion, is *imperative*; as *do this, forbear that* ; which when the party is obliged to do, or forbear, is *command* ; otherwise *prayer* ; or else *counsel*. (...) but of the desire to know, there is a peculiar expression, called *interrogative* ; as, *what is it, when shall it, how is it done, and why so ?* »⁴⁹¹ Comme la plupart des autres types de langage, la plupart des désirs et directifs se situent sur les dimensions volitives verticale et horizontale. Nous

⁴⁹¹ Hobbes (1966 (1) : 50). Traduction : Le langage du désir et de l'aversion est *impératif*, comme *fais ceci, ne fais pas cela*, ce qui devient une *commande*, quand le récepteur est obligé de faire ou de ne pas faire ; autrement il s'agit d'une *prière* ou d'un *conseil*. (...) mais pour le désir de savoir, il y a une expression particulière, appelée *interrogative*, comme *qu'est-ce que c'est, quand est-ce que cela doit, comment est-ce fait, et pourquoi ainsi ?*

considérons ici les désirs et les directifs en général, ceux qui sont neutres par rapport à ces dimensions. On trouve les performatifs demander, appeler et questionner.

a) Demander

Demander est l'acte de langage du désir et directif générique. C'est faire connaître au récepteur le désir qu'on a qu'il dise ou fasse quelque chose. On avance la main pour atteindre ce qu'on aimerait avoir et ce geste fonctionne en tant que mouvement expressif comme signe pour demander à quelqu'un ce qu'on veut avoir.

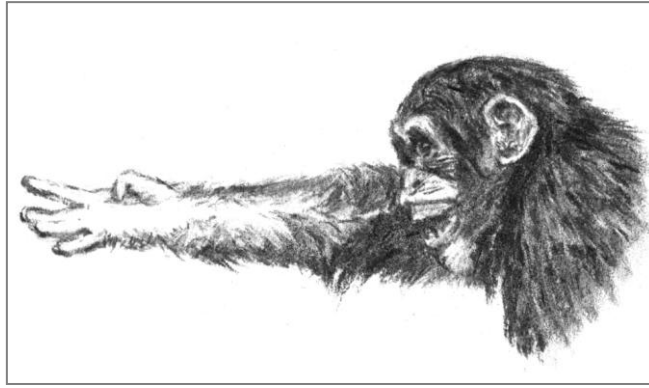
Avec Montagner nous pouvons retracer comment les gestes deviennent des signes.⁴⁹² La main avancée en pronation est caractéristique du désir d'avoir, de vouloir prendre. Comme l'a observé Montagner, l'avancée de la main en pronation est un comportement d'exploration noyau, qui apparaît systématiquement au cours des premiers mois de la vie chez l'enfant. Il devient d'abord un comportement socle de l'exploration corporelle du partenaire. La main est en pronation pour saisir des objets. Ici on voit bien apparaître que vouloir, c'est prendre. L'enfant avance sa tête et son buste, tente de saisir un objet avec sa main en pronation et vocalise en même temps. Des fois, il menace et agresse son partenaire pour obtenir l'objet de désir que celui-ci détient. Plus la communication se développe, plus la saisie directe d'un objet tourne en désir d'avoir cet objet : la main avancée en pronation devient un directif corporel. Au cours de la première année de vie, l'enfant utilise surtout la main en pronation pour solliciter, avant que ce geste soit progressivement remplacé par le geste plus poli de la main en supination.

Montagner a observé qu'entre 9 et 36 mois, les sollicitations avec la main en pronation décroissent, tandis que celles avec la main en supination et en pointant du doigt augmentent progressivement. Dans cette période, l'enfant recherche de plus en plus activement le contact visuel et l'attention de ses pairs, ceci pour des fins d'interaction. Car les sollicitations sont de plus en plus souvent adressées à des pairs qui ne tiennent pas d'objet. L'enfant se socialise davantage. Les actes de saisie, de sollicitation avec la main en pronation et d'exploration corporelle se différencient progressivement au cours de l'interaction de l'enfant avec sa mère et ses pairs. L'avancement de la main, dont le pointage du doigt, et l'apparition d'un jeu de regard entre un objet et le partenaire apparaissent comme les pivots de la communication interpersonnelle. Vouloir devient vouloir communiquer.

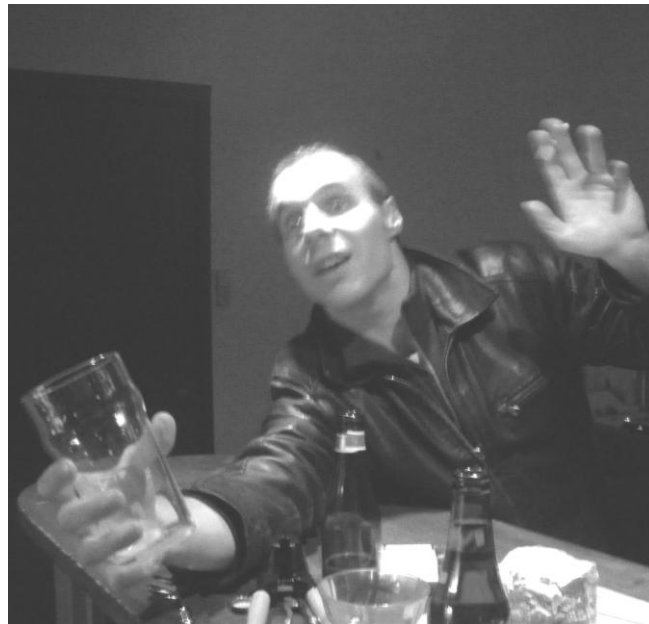
L'avancée de la main en supination en direction d'un objet ou d'une personne n'apparaît que vers le 15^e mois. Elle s'adresse le plus souvent à un enfant ou un adulte qui tient un objet. Au cours de la troisième année, où elle devient plus fréquente, elle est souvent accompagnée de mots comme « Tu donnes » et « J'en veux ». Elle apparaît comme un acte de sollicitation qui entraîne plus souvent l'offrande que la main en pronation. – Le geste des paumes orientées vers le haut (la main en supination) est un signe de demande largement répandu à travers le monde, probablement universel. Il a été observé par les éthologues pour demander de l'aide, supplier, implorer, mendier et prier.⁴⁹³

⁴⁹² Montagner (1988)

⁴⁹³ Givens (2002)



A



B

FIGURE IV.3. « Je demande. »

Les actes de langage des chimpanzés sont surtout de type désir. Comme nous ils utilisent la main avancée en supination pour demander. Comme chez nous, le même geste est utilisé pour demander plusieurs choses : cela dépend du contexte. Comme l'a observé De Waal, tendre une main ouverte vers un tiers lors d'un combat signale un besoin de soutien ; le même geste dirigé vers quelqu'un qui détient de la nourriture signale un désir de partager. La signification d'un geste doit souvent être extraite du contexte dans lequel il est utilisé. Le dessin A ci-dessus montre un jeune chimpanzé essayant de *réclamer* la nourriture qu'un dominant lui a enlevée. Il utilise pour cela le geste de *prière* de la main tendue vers le haut en combinaison avec un cri.⁴⁹⁴

La photo B montre un acte de langage corporel du désir humain. L'aspiration de la volonté se lit dans la tendance vers l'avant, la main avancée et le geste de montrer le verre vide et, de plus, dans le signe que fait l'autre main. L'aspiration est devenue un

⁴⁹⁴ Dessin au fusain et commentaire d'après Pollick et Waal (2007).

désir adressé, c'est-à-dire un directif. – Non, la figure IV.3 n'est pas une publicité pour le « Café Darwin », qui serait ludiquement décoré avec des images de chimpanzés qui avancent la main pour montrer aux clients comment demander un verre au bar. Car, même s'il utilise le même geste pour demander, l'être humain n'a pas eu besoin de l'apprendre du chimpanzé : il le fait déjà instinctivement et en profite pour tenir son verre, un de ses outils évolués qui le distingue du chimpanzé.

Le geste de pointage du doigt sert également à demander, parfois déjà chez les chimpanzés. Camaioni et collaborateurs ont trouvé que les premiers directifs intentionnels apparaissent entre 10 et 13 mois chez l'enfant. Ils les appellent « proto-impératifs ». L'enfant pointe un objet du doigt pour que l'adulte le lui apporte. En termes d'utilisation d'outils, l'enfant utilise l'adulte pour obtenir un objet qu'il pointe du doigt. Son intention est directive. Elle révèle que l'enfant est au niveau cognitif capable de percevoir l'adulte comme un agent causal : en requérant qu'il lui apporte l'objet qu'il veut, il s'attend que cet adulte fonctionne comme un agent causal.⁴⁹⁵ L'enfant cherche à influencer le comportement de l'adulte – ce que fait d'ailleurs aussi le chat quand il miaule devant la porte pour entrer, en regardant l'homme, ou quand il l'appelle pour être caressé.

A ce niveau de développement de l'enfant, Tomasello et collaborateurs traduisent les actes de langage directifs de Searle en requêtes (requestatives) : l'émetteur veut que le récepteur fasse quelque chose qui va aider l'émetteur. Ils ont relevé des observations de parents de la vie quotidienne : dans leurs pointages directifs, les enfants âgés entre 11 et 14 mois ne pointent pas seulement des objets qu'ils veulent avoir, mais aussi des actions, p.ex. qu'on ouvre la fenêtre ou qu'on remplisse un verre avec de l'eau ou une location où ils veulent aller où qu'on mette une chaise à cet endroit. A ce stade du développement, leurs impératifs ont l'air d'être surtout individualistes. Ils veulent que l'adulte fasse ou apporte quelque chose.⁴⁹⁶

Au niveau verbal, il y a plusieurs façons de demander. La demande est aussi une bonne occasion pour illustrer la différence entre l'acte de langage et le type de phrase. Quand Sperber et Wilson classent les actes de langage verbaux en actes de « dire que », « dire de » et « demander si »⁴⁹⁷, c'est certes une façon pertinente de classer les types de phrases par lesquelles on peut les exprimer, mais elle ne rend pas compte des différences d'illocutions. Souvenons-nous que l'illocution est *mentale*, qu'elle représente la volonté et qu'elle n'est pas linguistique. Les classifications d'Austin et de Searle sont beaucoup plus pertinentes et profondes, parce qu'elles permettent d'aborder directement les types d'actes, quelque soient les types de phrases au moyen desquelles on les exprime. Je peux demander le sel en utilisant une phrase indicative, de type « dire que », en disant « Il manque du sel ». Je peux aussi utiliser une phrase injonctive et « dire de », en disant « Passe-moi le sel » ou une phrase interrogative de type « demander si », en disant « Peux-tu me passer le sel ? » Dans chacun de ces cas, mon illocution est une demande.

⁴⁹⁵ Camaioni (1997)

⁴⁹⁶ Tomasello et al. (2007)

⁴⁹⁷ Sperber et Wilson (1989)

b) Appeler

Appeler, c'est demander à quelqu'un de venir ou de répondre. L'appel est vraisemblablement le premier acte de langage du désir à apparaître dans la phylogenèse et dans l'ontogenèse. Le cri de détresse-séparation du mammifère et du nouveau-né humain fonctionne comme un appel qui se transforme progressivement en appel adressé et intentionnel. On appelle en vocalisant, en levant et en bougeant la main, en faisant un geste de venir la main. Verbalement on appelle quelqu'un en l'appelant, à l'occasion par son nom.

c) Questionner

Questionner, c'est demander en vue d'apprendre quelque chose de quelqu'un ; c'est exprimer la volonté de savoir. Celle-ci trouve d'abord son expression dans celle de la curiosité et de l'intérêt, qui est présente dès les premiers mois de la vie, comme nous l'avons vu plus haut. La curiosité et l'intérêt se situent déjà du côté appétitif de l'aspiration de la volonté : au pôle appréciatif. Nous en parlerons dans le cadre des actes de langage appréciatifs.

La question verbale se laisse détacher de l'expression corporelle de la curiosité. Au cours de la parole, les questions sont marquées au niveau vocal et paraverbal par une intonation montante, ce qui permet de les désambiguïser et de les distinguer des assertions quand on utilise une phrase indicative de type « dire que » pour poser une question. Par exemple dire « Vous êtes ici depuis longtemps » avec une intonation montante transforme cet énoncé en question, alors qu'il est une assertion si on le prononce avec une intonation descendante. On peut utiliser des phrases indicatives, injonctives ou proprement interrogatives pour poser des questions : « J'aimerais savoir », « Dites-moi », « Est-ce que je peux savoir pourquoi ? », etc. Les questions s'accompagnent souvent du regard au cours de la parole : Kendon a trouvé que l'émetteur lève souvent les yeux en regardant le récepteur quand il pose des questions courtes.⁴⁹⁸

⁴⁹⁸ Argyle (1975)

IV.6. Actes de langage coopératifs

Les actes de langage *coopératifs* consistent à la fois à exprimer l'engagement de faire quelque chose et le désir que le récepteur le fasse aussi. C'est peut-être un type d'acte de langage « nouveau » au plan théorique : je ne l'ai pas croisé dans la littérature. Je baptise ce type « coopératif », n'ayant pas trouvé de meilleur nom. C'est comme appeler à la coopération. On pourrait dire aussi un « commissif conjoint » ou un « commissif-directif ». C'est une combinaison de l'engagement / commissif et du désir / directif.

Le coopératif est comme une actualisation de la formule suivante de Sartre : « l'homme se trouve dans une situation organisée, où il est lui-même engagé, il engage par son choix l'humanité entière, et il ne peut pas éviter de choisir. »⁴⁹⁹ C'est l'acte de langage-type qui concrétise une prise de décision conjointe ou en groupe, notamment quand un émetteur décide à la fois pour lui et pour les autres, pour ce qu'ils vont faire ensemble. C'est « vouloir que nous » ; ce sont des « prises en mains », des « engageants », des « impératifs d'engagement » ou des « impératifs pluriels ». L'émetteur s'engage à la fois lui-même et le récepteur dans une action future. (Je n'ai par contre pas trouvé de verbe performatif-type pour les coopératifs : le lecteur en trouvera peut-être un.)

L'engagement et le désir exprimés peuvent être authentiques, simulés ou dissimulés. La condition de sincérité est à la fois de tenir son engagement et de désirer que le récepteur le fasse aussi. La direction d'ajustement va d'une part de l'engagement et du désir exprimés aux engagement et désir internes et d'autre part du monde à l'expression : en exprimant à la fois son désir et son engagement, l'émetteur veut que le monde se conforme à sa volonté, à la fois par son action et par l'action conjointe du récepteur. Son but est que lui-même et le récepteur disent ou fassent ce à quoi il les engage.

On comprend mieux ce qu'est un acte de langage coopératif quand on considère quelques façons typiques de le formuler. Grammatically, ce sont souvent des phrases impératives à la première personne du pluriel, par exemple « Recommandons le plus grand calme à la population », « Nous allons dire qu'il ne s'est rien passé », « Prions ». Très communes et fonctionnelles sont les phrases utilisant le pronom indéfini « on » pour remplacer celui de la première personne du pluriel. Les phrases sont alors dans un mode déclaratif ou injonctif : « On va par là », « On y va », « On va au cinéma », « On va dire que », « On va sanctionner », « On doit y aller », etc.

L'énoncé « Nous réclamons notre droit de... », produit par exemple au cours d'une manifestation, par contre, n'est pas un coopératif, mais un directif au pluriel ; tandis que « Nous allons dire, réclamer, faire, etc. » adressé aux interlocuteurs, par exemple lors d'un conseil de guerre, est à la fois commissif et directif, c'est-à-dire coopératif. Ce type d'acte de langage se produit dans les décisions communes, où l'un décide pour l'action de tous ou prononce la décision commune au nom de tous (« engager l'humanité entière »). Les questions comme « Qu'allons-nous faire » ne sont pas des coopératifs : ce sont des simples questions. Les coopératifs sont justement les réponses aux questions de type « Qu'allons-nous faire ? »

⁴⁹⁹ Sartre (1996 : 64)

Dans une communication intentionnelle, le coopératif est adressé à celui ou à ceux avec qui on veut s'engager et il doit désigner une action future (même condition de réalisation que le commisif et le directif). On peut aussi indiquer le cours d'action à suivre en pointant du doigt, par exemple en pointant dans quelle direction aller dans une forêt, pour dire « On va par là. »

On peut trouver un aspect *proto-coopératif* dans de nombreux comportements sociaux. Pensons à ce que nous avons vu sur l'imitation et la coordination inconsciente. A partir du moment que A s'engage dans un comportement et que B l'imité automatiquement, le comportement de A fonctionne comme proto-coopératif, s'engageant lui-même et entraînant le comportement de B dans le même cours d'action. C'est dans cet entraînement que se trouve le proto-coopératif. Ce sont des choix inconscients que font les corps en présence les uns des autres. B s'est fait *entraîner* inconsciemment par A, via une communication indirecte. Ces coopératifs peuvent être involontaires d'un côté comme de l'autre, comme il peut s'agir des deux côtés d'une volonté inconsciente que l'un fasse comme l'autre. C'est aussi de cette manière que l'on peut concevoir le comportement d'un groupe ou d'une foule qui imite son leader.

IV.7. Actes de langage déclaratifs

L'acte de langage *déclaratif* est un acte de langage uniquement verbal. Il consiste à exprimer la volonté de créer un état de choses rien qu'en énonçant cet état de choses. Le verbe performatif générique est *déclarer*. D'autres performatifs sont : définir, nommer, inaugurer, décréter, agréer, baptiser, marier, maudire, pardonner, embaucher, licencier, déshériter, capituler, etc. Ce sont des actions qu'on accomplit au moyen du seul usage du verbe. Ce sont justement les déclaratifs qui ont permis de critiquer le représentationnalisme, qui considérait que le langage verbal servait juste à décrire le monde.

On entend souvent dire que le déclaratif, c'est créer un état de chose par son énonciation même. Ce n'est pourtant pas tout à fait exact. Le déclaratif consiste plus précisément en la représentation de la volonté d'un émetteur de créer un état de choses ; de même qu'un désir ou un directif, c'est d'abord la volonté d'un émetteur qu'un récepteur dise ou fasse quelque chose. Le directif de l'un n'est pas tout de suite l'action accomplie par l'autre : il est d'abord le désir qu'il le fasse. Il ne faut pas prendre des hauteurs tout de suite. Il y a certes un aspect magique dans le déclaratif, comme en jetant un sort. On donne par exemple un nom à quelqu'un, censé le définir. Mais encore faut-il que le récepteur et la société y croient.

Le déclaratif, c'est d'abord le désir et la croyance qu'un état de choses (abstrait) soit, et que le récepteur, et plus généralement la société, le reconnaisse. Une fois que cet état de choses est reconnu dans son contexte d'usage, il est là à partir du moment qu'il est déclaré, comme une structure invisible du réel. La création de cet état de choses est le but du déclaratif. Si on confond facilement l'acte avec le but dans le cas du déclaratif, c'est parce qu'ils se font en même temps quand tout le monde est d'accord, par exemple qu'un couple soit marié ou un enfant baptisé.

Comme l'a conçu Searle, à base du déclaratif se trouve à la fois une croyance et un désir que ce soit l'état de choses énoncé, un désir qui s'adresse aux récepteurs. Les conditions de sincérité sont la présence de cette croyance et de ce désir. La direction d'ajustement est, suivant notre conception, d'une part celle qui va de la croyance et du désir exprimés à la croyance et au désir internes et d'autre part la double direction d'ajustement entre les mots et le monde, telle que l'a conçue Searle. Dans un déclaratif, on trouve à la fois le monde qui s'ajuste aux mots, suivant le désir de l'émetteur, et les mots qui s'ajustent au monde, en ce que l'émetteur croit à la présence de l'état de choses qu'il énonce.

La volonté de faire exister un nouvel état de choses au moment de sa représentation énoncée dépend souvent d'un contexte institutionnel, appelé aussi extralinguistique, qui lui confère son usage et détermine qui peut déclarer quoi en fonction de son statut. Ainsi un président qui déclare « La séance est ouverte » veut dire « Que le monde auquel vous croyez se conforme à mes mots. »

On peut considérer certaines conditions de déclarativité d'un acte de langage. Un acte de langage déclaratif est satisfait quand le fait évoqué est créé par son énonciation même. Il consiste en un fait abstrait : c'est une représentation, qui, si elle est admise, donne lieu à un changement dans le monde, qui, lui, par contre, est concret. Un déclaratif comme « La séance est ouverte » présuppose une simultanéité de plusieurs

choses. Une fois le contexte institutionnel donné, s'il est requis, il y a : premièrement, les facteurs spatio-temporels : le fait énoncé existe au moment, ou à partir du moment, et dans le lieu de l'énonciation ; c'est-à-dire là et où se trouve le sujet énonciateur. Deuxièmement, le fait évoqué et créé par son énonciation nécessite que l'énonciateur signifie quelque chose par là même, qu'il y croit ou au moins fait semblant d'y croire et que son comportement consécutif s'y conforme, tel un président d'une association, qui, après avoir déclaré une séance ouverte, procède à un débriefing, rendant compte en même temps de l'ouverture de cette séance. Troisièmement, pour être un acte de communication, la présence d'un ou de plusieurs auditeurs est requise et, de plus, leur perception de ce président qui déclare et qui s'adresse à eux. Quatrièmement, l'acte de langage déclaratif requiert leur croyance au contenu de sa déclaration (présupposant éventuellement la compréhension de la langue); que la séance soit ouverte, sans laquelle ne pourrait surgir une issue commune ; une convergence de la volonté des gens présents vers une situation qui les réunit à propos de quelque chose qui les concerne en tant que membres d'une association.

L'usage déclaratif modifie une croyance avant de donner lieu à des changements plus concrets. Il faut toujours préciser et rappeler qu'il s'agit de modifications *abstraites* ou symboliques, de représentations, de croyances – et non pas physiques. – On n'influence le monde à travers le langage que dans la mesure que les autres accordent une importance à ce qu'on dit et en acceptent le nouvel état de choses énoncé, c'est-à-dire symboliquement, à travers l'influence sociale.

Le déclaratif est proche de l'annonce d'une nouvelle et ne diffère pas beaucoup d'une nouvelle information qu'on donne, car celle-ci ne prend que dès lors existence pour le récepteur et elle est aussi susceptible de changer quelque chose dans le monde (de sa croyance) que le déclaratif. Le déclaratif est comme une évolution de l'annonce : c'est l'annonce d'un nouvel état de choses symbolique.

Les choses qu'on crée à travers le discours, plus spécialement à travers les actes de langage déclaratifs, ces choses auxquelles on donne une existence rien qu'en les nommant et qu'on appelle aussi des constructions sociales, ces choses abstraites, créatrices de réalités, ne doivent cependant pas obnubiler le fait qu'elles s'accrochent et s'appliquent à la réalité physique de laquelle elles sont abstraites. La chute des corps et bien d'autres choses ne sont pas des constructions sociales. On n'a qu'à se jeter du toit pour s'en rendre compte. Des nouveaux états de choses physiques ne peuvent pas être créés juste par leur déclaration. Je vais par exemple me placer devant vous et déclarer « Maintenant je suis de sexe féminin. » On va attendre un moment, mais rien ne change. Car changer concrètement de sexe requiert une, voire plusieurs interventions chirurgicales et endocrines, qu'on peut qualifier pour le moins d'invasives : il faut carrément changer les organes et les dosages d'hormones.

Concernant les choses qu'on crée rien qu'en les énonçant, des représentations qui donnent ensuite lieu à des changements concrets, on ne déclare pas non plus l'existence de n'importe quoi, mais des choses qui ont un usage, au moins dans une collectivité donnée, notamment pour ce qui importe à la volonté de vivre : la survie et le bien-être. Baptiser et marier par exemple sont des formes de signification évoluées. Mais au fond ce ne sont pas des inventions de toutes pièces. Ce sont les formes humaines de signifier des relations sociales d'appartenance à une collectivité et d'engagement par rapport à un partenaire, découlant naturellement des activités

fondamentales que sont l'affiliation, la sexualité et le soin de la progéniture, qui caractérisent les mammifères et pour la réalisation desquelles chaque espèce dispose de systèmes de communication.

Il se trouve que nous pouvons nommer les choses, ce qui est une évolution merveilleuse, mais ces noms ne désignent pas n'importe quoi : ils se rapportent aux choses de la vie, qui nous concernent et nous déterminent, à commencer par les besoins physiques. Ces mots, si darwiniens, sonnent peut-être disharmoniques dans les oreilles de certains constructivistes, mais on peut aussi voir notre héritage phylogénétique comme quelque chose d'utile, qui nous permet de vivre déjà, et entendre les mots qui nous le rappellent de façon aussi harmonieuse que je les pense en les rappelant ici.

CHAPITRE V : LES ACTES DE LANGAGE CORPORELS ET VERBAUX PAR DIMENSIONS VOLITIVES

« There are different sources of different degrees of strength. For example, both pleading and ordering are stronger than requesting, but the greater strength of pleading derives from the intensity of the desire expressed, while the greater strength of ordering derives from the fact that the speaker uses a position of power or authority that he has over the hearer. »
500

John Searle et Daniel Vanderveken

⁵⁰⁰ Searle et Vanderveken (1985 : 15). Traduction : Il y a différentes sources de différents degrés de force. Par exemple implorer et ordonner sont tous les deux plus forts que requérir, mais la plus grande force d'implorer dérive de l'intensité du désir exprimé, tandis que la plus grande force d'ordonner dérive du fait que le locuteur utilise une position de pouvoir ou d'autorité qu'il a sur l'auditeur.

V.1. La mélodie du vouloir

L'homme se meut et communique parce qu'il veut vivre. Dans sa quête de survie et de bien-être, il veut satisfaire ses besoins et ses envies. Il aspire à se libérer de ce qu'il ne veut pas, ce qui est mal pour lui, et à se rapprocher de ce qu'il veut bien, ce qui est un bien pour lui. A travers son mouvement, il *exprime* ses satisfactions et ses insatisfactions, ses « veut bien » et ses « ne veut pas », ses « oui » et ses « non ». Il exprime de même ses désirs et ses engagements : son aspiration défensive, visant à se libérer de ce dont il ne veut pas, l'insatisfaction, et son aspiration appétitive, visant à s'approcher de ce qu'il veut bien, la satisfaction.

Les mouvements expressifs sont des actes de langage corporels et les illocutions sont leurs prolongements verbaux. Les actes de langage, corporels et verbaux, ne se réduisent pas à des types d'actes, mais se situent aussi, même pour la plupart, sur les dimensions émotionnelles fondamentales de l'aspiration de la volonté que sont la *domination-soumission* et l'*appréciation-dépréciation*, sur lesquelles nous avons classé émotions, attitudes, traits interpersonnels et comportements. C'est par là qu'il faut regarder pour voir et entendre le langage de la volonté dans tous ses états. Nous nous sommes déjà fait une idée de ces dimensions au niveau de l'expression dans le chapitre III. Nous allons les inspecter de plus près maintenant. Ce faisant, nous allons bientôt découvrir la « mélodie du vouloir » que font sonner les mouvements exprimés à travers ces dimensions émotionnelles.

Si les actes de langage se limitaient aux seuls performatifs que nous venons de décrire dans le chapitre précédent, alors on ne ferait pas grand-chose avec le langage. Du côté expressif, on serait juste plus ou moins excité ou calmé, on insisterait ou bien non. On n'approuverait et ne désapprouverait rien. Pour le reste on disposerait certes de nombreux actes de langage assertifs pour décrire le monde, mais ceci de façon tout à fait neutre, sans qu'il y ait des accords ou des désaccords. On demanderait et on s'engagerait aussi, mais sans chercher à s'éloigner d'un mal ou à s'approcher d'un bien. Dans la même lignée, on ne ferait que déclarer des choses neutres, qui ne seraient jamais appréciatives ou dépréciatives de quelque chose. On serait un peu comme ces patients de Damasio : incapables de ressentir des émotions, ils raisonnent, certes, mais ils ne savent pas quelle direction donner à leur raisonnement. Ils ne sentent pas ce qui est bon ou non pour eux et se perdent dans des activités stéréotypées. Comme s'ils étaient détachés d'eux-mêmes, ils ne savent pas comment évaluer « bon » ou « pas bon », c'est-à-dire « veut bien » ou « ne veut pas », d'accord ou pas d'accord.

Voyons comment retrouver les actes de langage sur les dimensions verticale (domination-soumission) et horizontale (appréciation-dépréciation). Ces dimensions ont déjà été vérifiées concernant l'expression corporelle des émotions et des attitudes interpersonnelles. Comme nous l'avons vu, déjà les profils de comportements des enfants à la crèche, tels qu'observés par Montagner, se laissent classer sur les dimensions de domination-soumission et d'appréciation-dépréciation (plus précisément affiliation-hostilité pour cette dernière).⁵⁰¹ D'autre part, nous avons vu que les émotions ont leurs expressions propres, des signes codés intrinsèquement. Les sujets les expriment de la même manière et les reconnaissent aussi chez les autres à

⁵⁰¹ Montagner (1978)

ces mêmes signes. Myllyniemi, de son côté, a trouvé que les sujets classent aussi les expressions des émotions de sorte à ce qu'elles reflètent les deux dimensions évoquées.⁵⁰² Comme d'autres recherches l'ont montré, ce modèle dimensionnel est une façon fiable de classer tout ce qui est conatif : émotions, attitudes, traits interpersonnels...

Nous avons donc des bonnes raisons pour classer les expressions émotionnelles sur les dimensions de ce modèle. A partir du moment que l'expression d'une émotion se laisse identifier comme exprimant un état de domination, de soumission, d'appréciation ou de dépréciation, nous allons la classer sur le pôle qui lui correspond. Les émotions que nous prendrons en compte excèdent d'ailleurs celles du modèle de Myllyniemi. Car nous nous basons sur davantage de recherches concernant l'expression. Nous avons fait un peu le tour en parlant des mouvements expressifs et des symptômes dans le chapitre III.

Les mouvements expressifs émotionnels sont des actes de langage corporels, plus précisément des performatifs corporels. Nous les désignons avec des verbes performatifs (se réjouir pour la joie, aimer pour l'amour, s'énervier pour la colère, etc.) C'est ainsi que nous pouvons les classer en termes d'actes de langage sur les dimensions de domination-soumission et d'appréciation-dépréciation.

Les actes de langage émotionnels à proprement parler sont les actes de langage primaires : c'est avec le cri du nouveau-né que commence l'expressif, qui devient ensuite désir, engagement, etc. Comme les émotions sont les mouvements de la volonté en général et que les impulsions à l'action intentionnelles peuvent être considérées comme l'usage conscient de ces émotions, les actes de langage, à partir du moment qu'ils se situent sur les dimensions émotionnelles, reflètent quelque chose de près ou de loin émotionnel : quelque chose de « vouloir bien » ou « ne pas vouloir », quelque chose de « vouloir dominer » ou « vouloir se soumettre ».

Aussi les actes de langage verbaux intentionnels et évolués, qui se détachent, ou plutôt se laissent détacher, de ce qui est proprement émotionnel, prolongent à un niveau de développement supérieur ce qu'expriment plus directement les émotions. Le modèle dimensionnel de Leary en donne déjà une idée.⁵⁰³ Dans ce modèle, on ne trouve pas que des traits interpersonnels qu'on peut traduire en émotions, tel que cela a été vérifié, mais aussi des traits qui se laissent facilement traduire en des actes de langage qui contiennent, en plus de leur aspect plus ou moins émotionnel, des aspects plus sophistiqués de la communication intentionnelle. Du côté de la domination, on trouve par exemple des traits interpersonnels comme assertif (assertive), ordonnant (ordering) ou instruisant (teaching). Les performatifs correspondants sont affirmer, ordonner et instruire. Un peu plus vers le côté affiliatif-dominant, on trouve par exemple pardonnant (forgiving), dont le performatif est pardonner. Du côté de soumission on trouve s'excusant (apologetic), dont le performatif est s'excuser.

En poursuivant cette traduction des états volitifs en actes de langage, on peut essayer de classer tous les actes de langage de tous types qu'on trouve selon qu'ils expriment quelque chose de dominant ou de soumis, d'appréciatif ou de dépréciatif. On

⁵⁰² Myllyniemi, in Plutchik et Conte (Dirs.) (1998)

⁵⁰³ Myllyniemi, in Plutchik et Conte (Dirs.) (1998)

s'aperçoit qu'on arrive même facilement à faire le tri en les classant ainsi : non pas en fonction des types, mais en fonction des dimensions volitives. Même en prenant en considération des longues listes de toutes sortes de performatifs et en les classant, toujours en fonction de critères sémantiques, uniquement sur les pôles formés entre les dimensions domination-soumission et appréciation-dépréciation, qu'ils soient plus ou moins émotionnels ou non : on verra qu'il n'en reste plus beaucoup après. Car la plupart des actes de langage se laissent classer sur ces dimensions. Après il n'en restera pas beaucoup plus que ceux que nous venons de voir dans le chapitre précédent, qui sont neutres par rapport à ces dimensions.

La domination, la soumission, l'appréciation et la dépréciation sont les pôles de l'aspiration de la volonté de vivre. Et la volonté de vivre est tout ce qui mobilise le corps vivant. Il n'est donc pas étonnant qu'on y retrouve les émotions, les attitudes, les traits interpersonnels, les comportements – et les actes de langage de l'homme. Car tout cela est lié, tout cela est dans l'ensemble un même grand mouvement de la vie. C'est la réplification en plusieurs composantes de la même aspiration, dirigée vers la survie et le bien-être, telle que les gens la manifestent dans l'interaction. Qu'exprime-t-on à travers ses actes de langage ? La volonté. Celle-ci est émotion, attitude et intention prolongeant l'aspiration émotionnelle. Les actes de langage corporels expriment ces mouvements de la volonté et les actes de langage verbaux les symbolisent et les rendent explicites : ils permettent de préciser les différentes manières de vouloir bien et de ne pas vouloir, de vouloir dominer et de vouloir se soumettre.

La dimension horizontale d'*appréciation-dépréciation* reflète l'essentiel et la base de la communication, à savoir : le oui et le non, vouloir bien et ne pas vouloir. Tout ce qui est appréciatif véhicule le message « *Oui, je veux bien* », et tout ce qui est dépréciatif véhicule le message « *Non, je ne veux pas* ». Comme l'a retracé Spitz, le oui et le non sont à la base de la communication humaine. Le oui se forme à partir du comportement d'appétence et d'approche du nourrisson qui veut têter le sein et le non à partir de son mouvement d'aversion et de retrait.⁵⁰⁴ Bon nombre d'auteurs affirment comme Spitz que le hochement de tête, qui veut dire « oui » formellement, provient du mouvement de tête du bébé qui s'approche du sein, tandis que secouer la tête, qui veut dire « non » formellement, provient du détournement de la tête du bébé qui refuse le sein.⁵⁰⁵ C'est la base de l'expression de vouloir bien et de ne pas vouloir.

La communication s'articule autour des « oui » et des « non », des « je veux bien » et des « je ne veux pas ». Ce qu'on veut savoir c'est : est-ce que c'était appréciatif ou dépréciatif ? est-ce que ça s'est bien passé ou non ? veux-tu ou ne veux-tu pas ? et ainsi de suite. – Non seulement les accords et les « oui » formels, mais tout ce qui est approuver, se réjouir, flirter, offrir, accepter, inviter, etc. sont des façons de dire « oui, je veux bien ». Ces sont les différentes façons langagières d'exprimer l'aspiration appétitive et la satisfaction, en un mot : l'*appréciation*. De même, ce ne sont pas seulement les désaccords et les « non » formels, mais tout ce qui est désapprouver, se plaindre, refuser, rejeter, avertir, etc. qui sont des façons de dire « non, je ne veux pas ». Ce sont les différentes façons d'exprimer l'insatisfaction et l'aspiration défensive, en un mot : la *dépréciation*.

⁵⁰⁴ Spitz (1957)

⁵⁰⁵ Givens (2002)

Pour comprendre dans toute son ampleur la traduction langagière, corporelle ou verbale, de l'appréciation et de la dépréciation, il faut préciser qu'apprécier et déprécier sont des *évaluations*. Ce sont des jugements de valeur. A cet égard, nous avons vu que les émotions sont les premiers évaluateurs de l'organisme, lui disant ce qui est bon ou non, surtout quand cela importe vraiment. Nous avons vu aussi qu'elles sous-tendent les décisions rationnelles et les stratégies en tant qu'évaluateurs. Ainsi nous pouvons concevoir comment des actes de langage appréciatifs et dépréciatifs verbaux prolongent ou reproduisent abstraitement cette évaluation émotionnelle.

Dans les plus hauts usages représentatifs du langage, les accords et les désaccords qui portent sur les propositions, le vrai et le faux, qu'on exprime respectivement par les performatifs affirmer et nier, en discutant ainsi la véracité des propositions, on voit l'appréciation et la dépréciation prendre des nouvelles formes. Apprécier et déprécier deviennent dans ces cas des jugements de vérité ou de fausseté. C'est l'usage symbolique, sublimé pourrait-on dire en termes freudiens, de leur fonction évaluatrice. On évalue rationnellement ce qui est vrai ou faux : on apprécie et déprécie respectivement en ce sens cognitif, ce qui peut se faire sans appréciation ou dépréciation émotionnelle. Les « oui, je veux bien » et les « non, je ne veux pas » disent à cet endroit vouloir bien ou non qu'une proposition soit vraie.

En laissant transparaître l'aspect volitif, vouloir bien et ne pas vouloir, aussi dans la désignation de ces oui et de ces non assertifs ou déclaratifs, nous laissons délibérément la porte entrouverte vers une chose qu'on observe communément et qu'il faut donc prendre en compte aussi. C'est que les gens n'évaluent pas seulement les propositions en fonction de critères de véracité, mais aussi en fonction de ce qu'ils veulent bien voir ou non. Il arrive qu'on ne soit pas d'accord avec quelque chose, tout simplement parce qu'on ne veut pas l'admettre : on la nie donc. De même on peut être d'accord avec une proposition, non pas pour des raisons objectives et vérifiables, mais parce qu'on veut bien : on l'affirme donc. Ainsi, même à ce niveau représentatif de l'appréciation et de la dépréciation comme jugements rationnels, la volonté s'introduit et tourne les choses dans l'esprit de la manière souhaitée. C'est ce qu'on appelle avec Schopenhauer : le primat de la volonté dans la conscience de soi.⁵⁰⁶

La dimension verticale de *domination-soumission* reflète l'expression de la volonté de dominer et de se soumettre dans l'expression langagière corporelle et verbale. On exprime qu'on veut dominer ou se soumettre en voulant se dégager d'un mal ou en voulant s'approcher d'un bien. De nombreux actes de langage se situent déjà sur les deux pôles opposés de la dimension verticale, sans être en plus appréciatifs ou dépréciatifs. Ils sont dominants ou soumis. Leur message est respectivement « *Je veux dominer* » et « *Je veux me soumettre* ». – Ces formules peuvent paraître un peu inhabituelles, parce qu'on les explicite rarement de cette manière. Mais c'est néanmoins ce qui se passe implicitement. Nous allons voir que le corps exprime même très clairement, avec une détermination vertébrale, ses « *Je veux dominer* » et ses « *Je veux me soumettre* ». Nous avons en plus inventé de nombreux procédés verbaux qui permettent de les représenter par d'autres tournures et d'en rajouter à chaque fois : encore plus dominant, toujours plus haut, et encore plus soumis, toujours plus bas.

⁵⁰⁶ Schopenhauer (1844)

Non seulement les expressions primitives et reptiliennes de la domination et de la soumission, comme par exemple se dresser respectivement se rouler au sol comme un lézard, mais aussi toutes les formes verbales évoluées qui représentent la volonté d'actualiser une position de pouvoir ou de statut social élevé (domination) ou d'impuissance ou de statut social inférieur (soumission), se classent sur les pôles correspondants de la dimension verticale. Du côté dominant, nous n'avons pas seulement s'agrandir, parader, s'affirmer, mais aussi ordonner, instruire, exiger, établir, décréter, et bien d'autres encore. Il en va de même du côté de la soumission. Non seulement s'abaisser et s'incliner, mais aussi s'excuser, prier, supplier, se résigner, et bien d'autre encore sont des actes de langage de soumission.

Domination et soumission s'emparent également des usages représentatifs du langage. En deux mots, c'est être plus ou moins sûr de ce qu'on dit. A la volonté de dominer correspondent des états mentaux de certitude, de conviction, de fermeté, de confiance en soi et d'autorité. Les actes de langage assertifs correspondants sont asserter, attester, certifier, garantir, etc. A la volonté de se soumettre correspondent à l'inverse des états mentaux d'incertitude, de supposition, de moindre confiance en soi et de moindre autorité. Les actes de langage assertifs correspondants sont supposer, présumer, reconnaître, admettre, etc. – Pour faire simple, on peut dire aussi que le langage de la domination est celui des supérieurs et de ceux qui veulent l'être et le langage de la soumission celui des subordonnés et de ceux qui veulent l'être.

En fonction de ce qui stimule ou motive le sujet, l'aspiration de sa volonté va être plus ou moins dominante ou soumise, plus ou moins appréciative ou dépréciative. Est-elle à la fois appréciative et dominante, son acte de langage va se situer sur le pôle appréciatif-dominant ; est-elle à la fois appréciative et soumise, il se va situer sur le pôle appréciatif-soumis, et ainsi de suite. – La figure V.1 (page suivante) nous donne une vue d'ensemble. Elle représente plusieurs actes de langage, en partie corporels, en partie verbaux, qui correspondent à l'aspiration de la volonté à travers ses dimensions horizontale et verticale. Pour le dire de façon vulgarisée et ultra-simplifiée, mais de sorte à favoriser une compréhension empathique de la chose, on a les performatifs suivants qui s'appliquent sur des contenus représentatifs : les grandes gueules, les timides, les contents, les pas contents, et des subtils mélanges. Ou encore : haut, bas, content, pas content, et des subtils mélanges.

Celui qui va dans une consultation exprime son inconfort et sa douleur quand il arrive, et sa satisfaction et sa gratitude quand il part. En deçà des mots, nous voyons et entendons tout le temps ce va-et-vient entre vouloir et atteindre, entre ne pas vouloir ce qui est perçu comme un mal et vouloir bien ce qui est perçu comme un bien, au niveau du corps à proprement parler comme au niveau de la voix, à travers laquelle l'état du corps résonne. Le verbe représente et prolonge abstraitement ces mouvements. Nous voyons comment chacun cherche à satisfaire ses besoins, s'il ne dissimule pas habilement l'état de sa volonté. On n'échappera pas à la quête, par contre, car vouloir est l'essence de l'homme, une aspiration toujours réitérée, que son corps communique si souvent autovolontairement.

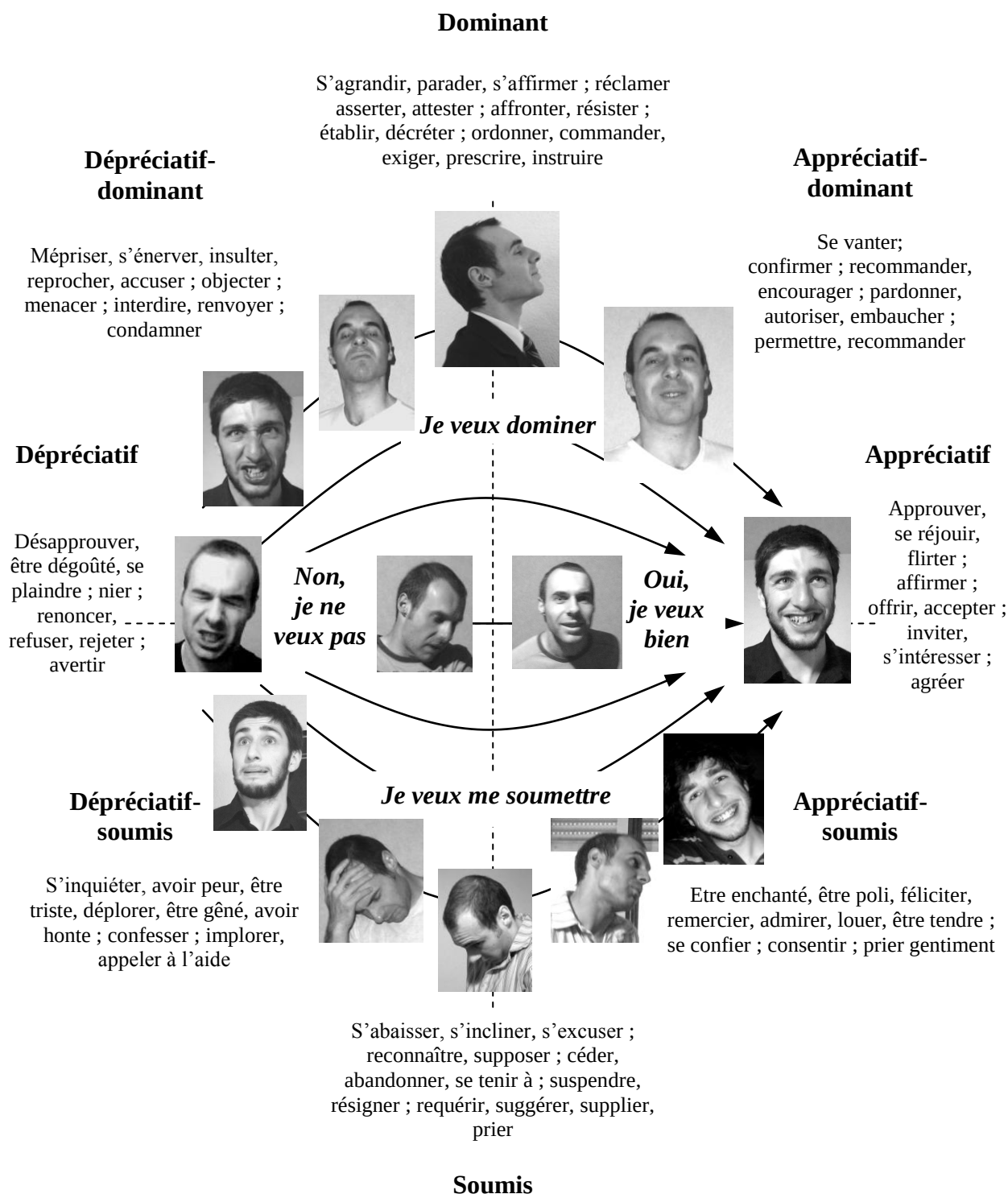


FIGURE V.1. Les actes de langage par dimensions volitives.

En rendant audible l'aspiration, telle qu'elle est visible dans la figure V.1, et en la faisant défiler en boucle, toujours en suivant le sens des flèches, nous commençons par entendre la *mélodie du vouloir* : le passage rendu audible de l'expression du besoin à celle la satisfaction, passant du dépréciatif à l'appréciatif, de l'atonal au mélodique, du corps qui gémit, se crispe et se détourne au corps qui s'ouvre et s'approche avec une voix agréable, de la tension au dénouement, puis à nouveau de la manifestation d'un nouveau besoin à sa satisfaction, et ainsi de suite ; formant un enchaînement de boucles, l'une après l'autre, sans jamais finir. Les boucles peuvent être courtes ou longues ; elles peuvent ne pas aboutir, jusqu'à rester coincées dans un état de besoin pressant et de dépréciation accrue, tournant en cercles vicieux, ou alors elles trouvent satisfaction après satisfaction, tournant en cercles vertueux, en appréciations qui s'accumulent comme à l'intérieur d'un moment pour lequel on vit, tel un refrain attendu depuis longtemps – mais trop beau pour durer. L'oreille attentive capte les mouvements de la volonté qui s'expriment comme si elle écoutait de la musique.

Sans avoir explicitement transposé les mouvements de la volonté dans cette « mélodie » de l'expression corporelle et vocale de l'aspiration, Schopenhauer, en bon métaphysicien, est en fait allé plus loin, en ayant identifié plus généralement la musique comme reflet audible de l'aspiration de l'homme et, plus généralement encore, comme reflet du monde comme volonté. Sa conception du message émotionnel de la musique est très profonde et constitue, comme nous le savons, la base du concept de *langage de la volonté*.

La conception de la musique comme langage de la volonté de Schopenhauer se laisse résumer comme suit. La musique est une objectivation tellement immédiate et une image fidèle de toute la volonté comme l'est monde lui-même. C'est pour cette raison que son effet est plus puissant que celui des autres arts. La musique exprime la quintessence de la vie et de ses événements : elle n'exprime pas ces événements, mais directement les mouvements de la volonté qui les sous-tendent, c'est-à-dire les émotions elles-mêmes, sans les motifs qui les provoquent. La musique est un langage universel au degré le plus élevé quand on la considère comme une expression du monde lui-même. A travers la diversité de ses mélodies, la musique exprime l'âme intérieure de tout ce qu'on appelle sentiment. C'est ainsi qu'elle entretient une relation intime avec la véritable nature des choses⁵⁰⁷.

Nous pouvons écouter la mélodie de l'aspiration à travers ses dimensions dans l'expression corporelle et vocale à la manière dont Schopenhauer l'entendait dans la musique: « Wie nun das Wesen des Menschen darin besteht, dass sein Wille strebt, befriedigt wird und von neuem strebt und so immerfort, ja sein Glück und Wohlsein nur dieses ist, dass jener Übergang vom Wunsch zur Befriedigung und von dieser zum neuen Wunsch rasch vorwärtsgeht, da das Ausbleiben der Befriedigung Leiden, das des neuen Wunsches leeres Sehnen, languor, Langeweile ist; so ist dementsprechend das Wesen der Melodie ein stetes Abweichen, Abirren vom Grundton, auf tausend Wegen, nicht nur zu den harmonischen Stufen, zur Terz und Dominante, sondern zu jedem Ton, zur dissonanten Septime und zu den übermässigen Stufen, aber immer folgt ein endliches Zurückkehren zum Grundton: auf allen jenen Wegen drückt die Melodie das vielgestaltete Streben des Willens aus, aber immer auch durch das

⁵⁰⁷ Schopenhauer (1818)

endliche Wiederfinden einer harmonischen Stufe, und noch mehr des Grundtones, die Befriedigung. »⁵⁰⁸

⁵⁰⁸ Schopenhauer (1818 : 362-363). Traduction : De même que l'essence de l'homme consiste en ce que sa volonté aspire, est satisfaite et aspire à nouveau, et ainsi de suite, que son bonheur et son bien-être ne consistent en rien d'autre que ce passage rapide du souhait à la satisfaction et de celle-ci au nouveau souhait, vu que le manque de satisfaction est douleur et que le manque d'un nouveau souhait est désir vide, langueur, ennui ; de même l'essence de la mélodie consiste en une constante déviation sur mille chemins de la note fondamentale, un constant égarement, non seulement jusqu'aux degrés harmoniques, la tierce et la dominante, mais jusqu'à chaque note, à la dissonante septième et aux degrés excessifs, mais toujours s'ensuit un retour final sur la note fondamentale : sur tous ces chemins la mélodie exprime l'aspiration multiforme de la volonté, mais aussi en retrouvant toujours un intervalle harmonique, et davantage encore la note fondamentale, la satisfaction.

V.2. La structure dimensionnelle des différents degrés de force des actes de langage

Searle et Vanderveken ont abordé quelque chose de très important : les *différents degrés de force* des actes de langage. Implorer et ordonner ont pour point commun d'être des demandes, mais ils diffèrent dans la manière de demander. Car leurs degrés de force, plus précisément les sources de leurs degrés de force, diffèrent. La force de l'imploration dérive de l'intensité du désir exprimé, disent-ils, tandis que celle de l'ordre dérive de la position de pouvoir ou d'autorité que le locuteur a sur l'auditeur.⁵⁰⁹

Ces différents degrés de force tiennent aux dimensions volitives que nous avons dégagées : ce sont précisément *les différents degrés de la force expressive par dimensions*. Les pôles de ces dimensions sont en quelque sorte les notes de la mélodie du vouloir. L'ordre, en outre d'être un directif, est un acte de langage dominant. S'il est corporel, sa force est directement expressive de la domination. S'il est verbal, sa force dérive de celle de la domination. (Dans ce cas il est bien juste de dire qu'elle en *dérive*, car l'illocution est dérivée : elle représente la force, tandis que le corps l'exprime directement.) L'ordre partage la force dominante avec s'agrandir, s'affirmer, asserter, etc. Le degré de force de l'imploration est si différent, parce que celle-ci est un acte de langage dépréciatif-soumis. Elle partage cette force dépréciative-soumise avec s'inquiéter, avoir peur, etc. et plus distinctement avec l'expression de la tristesse, qu'elle spécifie comme désir.

Ce que donne notre modèle dimensionnel appliqué aux actes de langage n'est rien d'autre que *la structure générale des différents degrés de force des actes de langage*. Le moment est venu de la mettre à la lumière du jour, car c'est un aspect qui est resté assez flou et aporétique sur le plan sémantique dans la théorie linguistique des actes de langage. Searle et Vanderveken ont fait le premier pas, en proposant des structures sous formes d'arborescences pour les types d'actes de langage, ce qu'on appelle des arbres illocutoires. Ils sont en fait allés dans le détail sans dégager la structure générale. On y voit apparaître les ramifications des différents performatifs au sein de chaque type d'acte de langage. Dans plusieurs types on voit par exemple les degrés de force croissants pour ce que nous appelons les appréciatifs sur une même branche (par exemple se réjouir plus fort qu'approuver) et ce que nous appelons les dépréciatifs sur une autre, mais sans que soit dégagée une structure générale en appréciatifs et en dépréciatifs, ni l'aspiration fondamentale de la volonté, qui va vers les uns en s'éloignant des autres. De plus, les différents degrés de force que nous allons identifier dans notre réorganisation ne vont pas toujours être les mêmes que ceux qu'on peut trouver chez Searle et Vanderveken, notamment parce que nous partons de l'émotion et que nous considérons la volonté instinctive-émotionnelle comme la volonté la plus forte.

La théorie linguistique des actes de langage apparaît comme si elle n'appelait qu'à être complétée afin de recevoir sa pleine signification. Si notre structure dimensionnelle n'a pas encore été appliquée aux actes de langage auparavant, cela tient à mon avis à une méconnaissance des émotions. Car les émotions sont au cœur de ce modèle dimensionnel. Ce sont elles qui expliquent l'aspiration de la volonté et

⁵⁰⁹ Searle et Vanderveken (1985 : 15)

sa logique. Or en linguistique, où l'on se centre davantage sur le raisonnement, on ne prend généralement pas en compte l'étude des émotions. Faute de ce faire, cette discipline, comme d'autres disciplines cognitives d'ailleurs, est restée livrée à cette idée dépassée que les émotions n'auraient pas de sens et ne seraient là que pour perturber un fonctionnement rationnel « normal ». Ou alors, on croit que les émotions ne seraient que des constructions sociales, ce qui est encore plus éloigné de la réalité. Comme si on ne savait pas quelle place leur donner.

Vanderveken considère comme Searle que des expressifs émotionnels comme se réjouir, avoir peur ou être triste, n'auraient pas de direction d'ajustement, parce qu'ils ne viseraient pas à ajuster les mots au monde ou le monde aux mots et ne viseraient donc pas l'obtention d'une satisfaction à travers le discours. Elles se limiteraient ainsi à la perception de l'état de choses qui les a causées. Il n'est donc pas étonnant qu'on voit aussi apparaître des confusions entre volitif et cognitif dans leurs conceptions, comme par exemple les émotions de fierté et de surprise confondues avec leurs cognitions.⁵¹⁰

Distinguons d'abord ce qui volitif de ce qui est cognitif et rajoutons la direction d'ajustement qui va de l'émotion exprimée au sentiment interne. Puis, quand on trouve des émotions qui ne visent pas une satisfaction, c'est justement parce qu'elles *sont* cette satisfaction : elles en sont l'expression, comme par exemple se réjouir. C'est quand on a atteint ce qu'on veut bien, ce qu'on apprécie. Ou alors elles sont l'expression d'une insatisfaction, comme par exemple être triste. C'est quand on a atteint ou quand on est atteint par ce qu'on ne veut pas. De plus, les émotions sont *les* aspirations de la volonté de vivre : les tendances à l'action essentielles pour la survie et le bien-être, comme nous l'apprend la biologie de l'évolution. – A cet égard, il faut rappeler que la biologie de l'évolution, tout en oeuvrant bientôt depuis deux siècles et en accumulant évidences après évidences, n'est à ce jour pas encore parvenue jusqu'à la philosophie du langage. Comme si la nature animale de l'homme devait encore être quelque chose de choquant pour les sciences humaines d'aujourd'hui. En introduisant l'approche évolutionniste ici, nous essayons évidemment de combler ce qui manque à la philosophie du langage. –

Donc, comme le met au point Frijda : les émotions sont des intentions et des requêtes sociales. La joie vise l'obtention d'un rapprochement et la tristesse un attachement perdu, la peur vise la distanciation d'un danger et la colère la destruction d'un obstacle, etc.⁵¹¹ Quand les émotions sont ainsi aspirantes, révélant leur nature volitive, elles visent à ajuster le monde aux mots et plus directement à leur *expression* : à ce qu'elles *veulent*. Aucun mot seul ne pourrait vouloir obtenir une satisfaction au même degré que le veut une forte passion : il faut toujours rappeler d'où vient la volonté.

La volition est dynamique : c'est cela sa force. Elle se traduit en *force de l'expression*, se manifestant de différentes manières, que nous délimitons en différents vecteurs d'actes de langage corporels. Les *différents degrés de force des actes de langage* sont les *différentes expressions des états volitifs et aspirations par dimensions*. Nous avons dressé un tableau récapitulatif des aspirations à la fin du chapitre II, auquel le lecteur

⁵¹⁰ Searle (1985), Vanderveken (2006)

⁵¹¹ Frijda (1986)

peut se reporter. Maintenant, nous les considérons dans leurs expressions langagières, augmentées de leurs extensions verbales.

Chaque pôle du modèle dimensionnel est la source d'une force expressive différente à différents degrés : dominant, soumis, appréciatif, dépréciatif, etc. Sur chaque pôle, nous avons pu distinguer différentes aspirations. Dans l'appréciation par exemple, nous avons des états de curiosité et d'intérêt, avec l'aspiration de vouloir connaître un objet intéressant, et nous avons aussi des états de plaisir et de joie avec l'aspiration de vouloir jouir d'un bien, et d'autres encore. Le degré de force des actes de langage appréciatifs, dont le message général est « Oui, je veux bien », se ramifie ainsi en plusieurs degrés de force particuliers, selon qu'il s'agit d'une expression de curiosité, de joie, etc. Au niveau verbal, ces *différents degrés de force* sont *représentés par les illocutions*, par exemple « Je veux savoir » pour la curiosité et « Je suis content » pour la joie.

Aux degrés de force par dimensions se rajoutent les degrés de force expressifs plus généraux que nous avons vus dans le chapitre précédent : l'activation et le degré de force temporel. Les différentes forces des actes de langage interagissent, de sorte à ce que l'une peut augmenter l'autre, donnant des actes de langage de plus en plus intenses. En guise de récapitulation, nous pouvons les regrouper comme suit, en les qualifiant par leurs intensités différentes :

- *L'intensité de l'activation* : le degré de force d'activation de la volonté, marqué par les performatifs s'exciter et se calmer
- *L'intensité temporelle* : le degré de force temporel de la volonté, marqué par le performatif insister.
- *L'intensité qualitative* : les degrés de force par dimensions volitives, qui ont chacun leurs qualités particulières (dominant, soumis, appréciatif, dépréciatif, etc.)

Le degré de force d'activation, qui est général, peut s'appliquer à toutes les autres forces : une expression de domination peut être plus ou moins excitée ou calme, de même une expression de soumission, d'appréciation et de dépréciation. L'activation augmente le degré de force qualitatif particulier des expressions : une joie excitée est plus forte qu'une joie calme et la peur panique est plus forte que l'anxiété. Cela se reflète également au niveau verbal : le degré de force représenté est plus fort quand on dit qu'on a très peur que quand on dit qu'on a un peu peur. Le degré de force temporel peut de même s'appliquer à toutes les autres forces et les augmenter : insister en voulant dominer ou se soumettre, en appréciant ou en dépréciant, etc.

L'intensité qualitative des actes de langage par dimensions volitives ne varie pas seulement en fonction des degrés d'activation et d'intensité temporelle, mais aussi en fonction de ses propres caractéristiques dynamiques. Comme le dit Frijda, il n'y a pas que l'activation : une émotion peut être très forte au niveau du sentiment sans être très excitée.⁵¹² Par exemple la tendresse, qui est appréciative-soumise, n'est déjà pas un état très excité. Mais plus elle est tendre, plus elle est forte, ce qui se traduit dans davantage de signes de tendresse. Plus les signes d'un acte de langage particulier s'accumulent, plus il est fort en tant que tel, par exemple quand on exprime la soumission à la fois par la posture, le regard, la voix et le verbe.

⁵¹² Frijda (1986)

Le degré de force qualitatif se laisse lire dans l'expressivité, à la manière dont en rendent compte les chercheurs qui étudient les expressions faciales.⁵¹³ Une expression faciale d'un certain type varie entre peu expressive et très expressive. Cela veut dire que les muscles faciaux sont peu ou beaucoup contractés de la manière à ce qu'ils expriment l'émotion correspondante. Cela s'applique également aux autres symptômes ou éléments de l'expression : postures, vocalisations, etc. Cette intensité de l'expression n'est donc pas à confondre avec l'intensité de l'activation et l'intensité temporelle.

⁵¹³ Voir par exemple dans Ekman et Rosenberg (Dirs.) (1997)

V.3. Taxinomie des actes de langage par dimensions volitives

Nous allons maintenant procéder au classement des actes de langage, corporels et verbaux, en fonction des dimensions de domination-soumission et d'appréciation-dépréciation. Pour cela, nous allons décomposer la mélodie du vouloir. Nous allons regarder de près l'un après l'autre des pôles de la structure dimensionnelle et entendre leurs sonorités caractéristiques, chacune en entier, l'une après l'autre. Les différents degrés de force se manifestent en différents actes de langage sur chacun des pôles. Nous les désignons avec des verbes performatifs et nous indiquons les signes volitifs auxquels on les reconnaît.

Pour nous approvisionner en verbes performatifs, nous pouvons déjà aller chez Austin, puis chez Searle et Vanderveken, et aussi chez Roulet, chez lesquels on en trouve déjà plusieurs.⁵¹⁴ Une liste plus exhaustive nous est fournie par Vanderveken.⁵¹⁵ Nous allons nous inspirer en grande partie de cette dernière. Nous allons voir comment la plupart de ces performatifs se laissent classer sur les dimensions verticale et horizontale, comme s'ils n'attendaient que cela. De plus, nous allons pousser plus loin la chose. En franchissant la barrière linguistique et intentionnelle des actes de langage, nous rajoutons évidemment davantage de performatifs émotionnels, qui émergent ensuite également au niveau illocutoire, où ils se trouveront représentés.

Cette taxinomie vise à rendre compte de l'aspect proprement *vivant* du langage, tel qu'on l'observe et tel qu'on le vit, au quotidien, au théâtre ou encore dans le règne animal en général. Tout est dynamique et il nous faudra, pour suivre le mouvement, inventer des verbes performatifs en plus, enfin, tant que nous pourrons, car des fois les mots semblent manquer. Parmi ces nouveaux performatifs, nous avons déjà évoqué quelques uns qui désignent des actes de langage isomorphes, comme s'agrandir, s'abaisser, se tourner vers et se détourner. D'autres vont suivre et nous allons voir jusqu'où nous pourrons repousser les limites de ce qui se laisse capter et verbaliser dans le flux non-verbal, combien de mouvements expressifs nous arriverons à traduire en performatifs – jusqu'à quel point tout ce qui se meut voudra devenir verbe ici.

Les émotions sont au cœur des dimensions volitives des actes de langage. Nous prenons en compte un certain nombre d'études scientifiques des expressions faciales, posturales, gestuelles, tactiles, viscérales et vocales des émotions pour en prélever les symptômes. Nous nous référons souvent au dictionnaire non-verbal de l'éthologue David Givens, qui nous permet d'explorer le monde non-verbal dans toutes ses dimensions.⁵¹⁶ Il comprend de nombreuses entrées, listant à chaque fois les références exactes des recherches correspondantes. Il regroupe des résultats de recherches d'anthropologues, d'archéologues, de biologistes, de linguistes, de psychiatres, de psychologues, de sémioticiens et d'autres encore. Les entrées se rapportent à tout ce qui est non-verbal, donc non seulement les expressions corporelles, mais aussi des données neurologiques et des anecdotes diverses, ainsi que des choses qui dépassent notre propos : tout ce qui vestimentaire, gustatif, et ainsi de suite.

⁵¹⁴ Austin (1962), Searle et Vanderveken (1985), Roulet (1978).

⁵¹⁵ Vanderveken (1990 : 166-219)

⁵¹⁶ Givens (2002)

Une autre référence importante est le guide du langage du corps de Morris, qu'on appelle aussi la « bible » du langage du corps.⁵¹⁷ Nous nous référerons cependant moins souvent à ce dernier ici, parce qu'il ne mentionne pas les références dans le texte. Il ne les mentionne que dans la bibliographie. Ainsi, tout en étant captivant à lire, hautement instructif et mieux rédigé que le Givens, nous nous servons davantage du Givens, en raison des références plus précises. Il n'empêche que le dictionnaire de Morris est une référence incontournable, comme Morris l'est lui-même en tant qu'éthologue. Givens se réfère évidemment souvent aussi aux recherches effectuées par Morris. Une autre référence importante est l'ouvrage d'Argyle sur la communication corporelle, qui, tout en datant des années '70, regroupe de nombreux résultats d'une époque importante de floraison de l'éthologie humaine et de l'étude de la communication non-verbale. On y trouve de nombreuses observations et expérimentations fondamentales.⁵¹⁸

Car il faut bien dire en quoi *consistent* les actes de langage : ce ne sont pas des fantômes, mais des mouvements expressifs. Il faut leur rendre le corps et rendre la volonté au corps auquel elle appartient. Il faut aussi tenir compte des signes linguistiques auxquels on reconnaît les actes de langage verbaux en fonction des dimensions horizontale et verticale. Car on ne prononce pas toujours les verbes performatifs correspondants dans le flux de la conversation. Nous allons donc aussi donner des exemples d'actes de langage verbaux et des marqueurs discursifs auxquels on peut les reconnaître. Mais notre sémiotique restera davantage une symptomatique, vu que c'est l'aspect corporel et émotionnel des dimensions que nous voulons mettre en évidence dans l'expression langagière. Du point de vue linguistique, il serait d'ailleurs intéressant de poursuivre la sémiotique et de collecter aussi au niveau verbal davantage de signes verbaux auxquels on peut reconnaître les différentes illocutions. Car, en ce qui concerne les dimensions volitives, les signes sont, comme nous l'avons déjà dit, intrinsèques.

La présente taxinomie reflète le déploiement langagier des dimensions émotionnelles de la volonté. Les expressions listées ne se confondent pas entièrement avec les états volitifs repertoriés dans le chapitre II sur chacun des pôles : d'une part, parce que nous listons les expressions d'émotions, d'attitudes et autres de ce répertoire pour lesquelles nous avons trouvé des expressions ; d'autre part, parce que de nombreux actes de langage verbaux viendront les rejoindre. La vue d'ensemble sur les aspirations de la volonté que fournit la figure II.11 à la fin du IIe chapitre reste toutefois le point de repère auquel le lecteur peut se reporter.

Nous allons retrouver des actes de langage de tous les types : expressifs et expressifs-déclaratifs, représentatifs et assertifs, engagements et commissifs, désirs et directifs, déclaratifs. (Nous ne considérerons pas les coopératifs ici, vu le manque actuel de performatifs pour les désigner). Comme dans notre taxinomie par types, nous allons procéder de sorte à considérer les actes de langage corporels et verbaux séparément dans la présente taxinomie : les uns à côté des autres. Nous verrons que la plupart des performatifs corporels de type expressif trouvent des équivalents verbaux. En ce qui concerne les autres types, les actes de langage verbaux prennent le relais, surtout les assertifs et exclusivement les déclaratifs.

⁵¹⁷ Morris (2002)

⁵¹⁸ Argyle (1975)

Les actes de langage peuvent être communiqués avec ou sans volonté de communiquer. Ils peuvent être conscients ou non, autovolontaires ou egovolontaires, volontaires ou involontaires, authentiques, simulés ou dissimulés. Il peut être utile d'appliquer une grille de lecture en termes de volonté communiquée / volonté de communiquer sur les actes de langage par dimensions. Car le langage de la volonté, ce sont d'abord les symptômes qui renseignent sur la volonté, sans même qu'ils soient destinés à être communiqués. Surtout les actes de langage proprement émotionnels sont autovolontaires. Ce sont d'abord des proto-actes de langage : ils révèlent la volonté de leur émetteur sans qu'il veuille la communiquer, inconsciemment jusqu'à son insu.

Pour profiter pleinement de notre taxinomie, on peut donc adopter deux niveaux de lecture : d'une part, une lecture en proto-actes de langage, notamment en ce qui concerne les expressions corporelles autovolontaires (de la volonté involontairement ou autrement indirectement ou inconsciemment communiquée) ; d'autre part, une lecture en actes de langage destinés à être communiqués (des émotions intentionnellement et consciemment communiquées). Le jeu avec la gradation entre communication indirecte et directe des actes de langage permettra au lecteur d'envisager toutes sortes de cas possibles de communication de la volonté et de faire le pont entre son inscription corporelle, immédiate et pré-communicative, et son usage intentionnel et stratégique, qui se prolonge dans l'abstraction.

La taxinomie ne prétend pas être exhaustive, bien que de nombreuses expressions corporelles et de nombreux actes de langage verbaux y trouvent leur place. L'intérêt de les présenter en grand nombre n'est pas tant de faire une synthèse de recherches, mais de montrer l'ampleur du phénomène et de fournir un répertoire consistant. Après avoir ainsi considéré les actes de langage corporels et verbaux séparément suivant leurs dimensions, nous allons les réunir à nouveau à la fin, quand nous allons parler des actes de parole qui résultent de leurs diverses combinaisons.

V. 4. Actes de langage de domination

V. 4.1. Introduction

Les *actes de langage de domination* ou *dominants* consistent à exprimer la volonté de dominer, de la posture agrandie jusqu'à l'impérieuse exigence. C'est l'actualisation de cette volonté, respectivement d'une position d'autorité et de statut social supérieur. Le message des actes de langage dominants est : « je veux dominer ». Il peut s'agir de l'expression d'une aspiration vers la domination comme d'un état volitif qui a atteint ou qui maintient la domination. Ils sont causés par quelque chose qui *rend puissant*. Le contenu représentatif et le but peuvent être sociaux ou autres. On peut vouloir dominer le récepteur, un autre état de choses ou vouloir se dominer soi-même.

Tous les actes de langage dominants expriment ou représentent un degré de force dominant. Il se spécifie en fonction des différentes volontés de dominer. Nous distinguons une volonté de dominer générale, sous-tendue par des états volitifs de puissance, de maîtrise, de stabilité, de certitude et de confiance en soi, et la détermination, qui est plus particulièrement la volonté de surmonter un obstacle afin de parvenir à la supériorité.

Les volontés de dominer se ramifient en des actes de langage corporels et verbaux de différents types. Les actes de langage corporels dominants sont toujours expressifs. Ils peuvent en plus être représentatifs, engagements et désirs. Les actes de langage verbaux dominants peuvent être expressifs-déclaratifs, assertifs, commissifs, directifs ou déclaratifs.

Grand, haut, large, droit, stable et fort sont les termes physiques qui caractérisent dans l'ensemble l'expression quand on veut dominer. Les expressions de la domination ont vraisemblablement évolué à partir de comportements de tendance à l'attaque et de menace. On peut ainsi les considérer comme des ritualisations, façonnées comme des versions amorcées de ces comportements, avec l'aspect proprement agressif en moins, ce qui les rend simplement dominantes. Elles peuvent évidemment toujours servir à menacer ; or dans cette version amorcée, elles servent souvent, d'une façon moins hostile, à impressionner, intimider et signaler qui est le chef. Au cas où le récepteur n'est pas suffisamment intimidé ou impressionné ou ne reconnaît pas l'autorité ainsi affichée, l'émetteur peut toutefois rendre son expression plus menaçante. D'autre part, les expressions de domination tournent, au moins chez les humains, tout aussi facilement en expressions de fierté. Nous allons nous concentrer ici sur l'aspect proprement dominant, qui peut être commun à la fois à des expressions appréciatives-dominantes et dépréciatives-dominantes, afin de la cristalliser.

Quand une expression ou une illocution de domination se déroule en dehors d'une situation de communication directe, elle est un proto-acte de langage, une volonté communiquée indirectement. Elle devient un acte de langage à proprement parler dans une situation de communication directe, où elle peut se destiner à être communiquée et vouloir en plus satisfaire son besoin ou son envie en fonction de son type d'acte de langage. Les actes de langage de domination peuvent être conscients ou non, autovolontaires ou egovolontaires, volontaires ou involontaires, authentiques, simulés ou dissimulés.

V.4.2. Expressifs et expressifs-déclaratifs dominants

Les actes de langage *expressifs* et *expressifs-déclaratifs dominants* consistent à exprimer la volonté de dominer. Des performatifs expressifs et expressifs-déclaratifs dominants sont : s'agrandir, s'élever, s'ériger, s'élargir, parader, exprimer la détermination, fixer, s'affirmer, se contenir, se ressaisir. Le performatif générique est exprimer la domination.

a) *S'agrandir, s'élever, s'ériger, s'élargir*

Celui qui veut dominer se fait grand. *S'agrandir* est l'acte de langage isomorphe par lequel on exprime la volonté de dominer et le sentiment de grandeur corrélatif en se montrant plus grand. Comme de nombreux autres animaux, l'homme exprime la domination en utilisant son arme naturelle de vertébré : la taille absolue du corps. Il augmente la taille apparente de son corps au moyen d'une posture agrandie. Ces expressions de domination par agrandissement du corps ont un long passé phylogénétique.⁵¹⁹ L'homme peut s'agrandir en hauteur et en largeur : s'agrandir se décline par conséquent en s'élever et s'élargir. Sur la photo A ci-dessous, je m'agrandis à la fois en m'élevant et en m'élargissant.



A



B

FIGURE V.2. « Je veux dominer. »

⁵¹⁹ Que ce soit par analogie ou par homologie, dans l'eau comme sur la terre ferme, les animaux des espèces les plus variées, quand ils veulent dominer ou menacer, surgissent dans des versions plus grandes d'eux-mêmes. Parmi les poissons, chez lesquels le statut et le rang varient en fonction de la taille du corps, certains mettent en œuvre des illusions pour paraître plus grands qu'ils ne le sont : ils raidissent et élèvent leurs nageoires, lèvent leur tête et gonflent leur gorge. Chez les oiseaux, on voit par exemple les mouettes mâles approcher un intrus de façon raide, avec une posture érigée et le cou étendu, en levant parfois les ailes. Les animaux terrestres étendent fréquemment leurs membres antérieurs pour apparaître plus grands. Les lézards se dressent en position « pompes », les grenouilles grossissent pour menacer, les cobras érigent leur tête, les chats, les chiens et d'autres mammifères érigent leurs poils et apparaissent plus larges, les chevaux se dressent en se mettant sur les membres postérieurs, etc. Givens (2002), Tinbergen (1953), Desor (1999).

S'élever ou *s'ériger* consiste à exprimer la volonté de dominer par une posture élevée ou érigée. Plusieurs recherches ont montré que l'homme exprime la domination par une posture élevée.⁵²⁰ *S'élever* est une posture dite antigravitationnelle : cela consiste à se tenir droit, en étirant les membres verticalement, en érigeant le torse et en écartant les épaules. La tête est dressée et les muscles du cou et du dos sont contractés. Bien qu'ils peuvent être déclenchés intentionnellement, par exemple pour poser, ces mouvements d'élévation ne sont ni intentionnels ni conscients à l'origine. Ce sont des mouvements autovolontaires, en partie des réflexes, activés par des structures subcorticales, comme toutes les manifestations émotionnelles de la volonté. Nous écartons nos épaules et nous nous tenons droit inconsciemment quand nous ne voulons pas faiblir.⁵²¹ On s'élève encore davantage en levant le menton et en penchant la tête en arrière. Fréquemment inconscient, ce geste participe également au schéma moteur de l'élévation posturale et concrétise ce qu'on appelle en français « garder la tête haute » et en allemand « lass' den Kopf nicht hängen »⁵²² En elle seule, la tête penchée en arrière communique déjà significativement la domination, la confiance en soi et la supériorité.⁵²³ En combinaison avec le regard dirigé vers le bas, elle a été observée par les éthologues, notamment Eibl-Eibesfeldt et Hass, comme signe typique de domination et de supériorité, ainsi que d'arrogance et de mépris à travers le monde entier.⁵²⁴ Ce n'est pas étonnant, quand on prend en compte que des personnages qui tiennent la tête droite sont déjà facilement perçus comme fiers, réservés, confiants, arrogants, présomptueux, etc.⁵²⁵

Du côté des arts dramatiques, l'élévation est incarnée par le danseur de type haut. Comme le dépeint Laban, ce danseur a une tendance naturelle à se soulever et à s'élever, préférant les mouvements qui accentuent l'étirement vertical du corps, ces mouvements qui agissent contre la force de la gravité et qui montrent donc toujours quelque tension. Mais il peut aussi donner l'impression d'une grande légèreté, par exemple dans ses sauts. Au théâtre, l'acteur de type haut représentera le mieux les héros, les prêtres ou les personnes à esprit élevé.⁵²⁶

Les postures érigées ne parviennent pourtant pas toujours à communiquer la domination. Il y a quelques limites : une posture érigée, si elle est trop tendue ou trop raide, paraît figée et peut alors communiquer plutôt la peur que la domination. C'est par exemple la réaction figée de quelqu'un qui est coincé entre la tendance à l'attaque et la tendance à la fuite. Une posture érigée peut de cette manière traduire la nervosité et la politesse, ce qui la rend bien moins dominante que lorsqu'elle exprime la fierté et la confiance en soi.⁵²⁷

S'élargir consiste à exprimer la volonté de dominer par une posture élargie. Plusieurs recherches ont montré que l'homme exprime également la domination par une posture

⁵²⁰ Argyle (1975), Givens (2002), Schwartz, Tesser et Powell (1982)

⁵²¹ Comme le note Givens, en référence à MacLean, les mouvements de l'élévation posturale sont programmés à partir des noyaux de la base chez les reptiles : chez nous aussi ces circuits, tout en ayant évolué, assistent nos postures d'agrandissement vertical via des circuits descendants, en excitant les muscles dits antigravitationnels du cou, du dos, des épaules et des jambes.

⁵²² Trad. : Ne laisse pas pendre ta tête.

⁵²³ Morris (2002), Mignault et Chaudhuri (2003)

⁵²⁴ Argyle (1975), Givens. (2002).

⁵²⁵ Frey et al., in Cosnier et Brossard Dirs. (1984)

⁵²⁶ Laban (1994)

⁵²⁷ Hall et al. (2005)

élargie. Elle comporte les éléments suivants : la poitrine élargie, les membres étendus et les bras écartés du torse ou en position akimbo avec les mains aux hanches.⁵²⁸ Nos postures élargies ressemblent à celles des gorilles des montagnes, qui battent leur poitrine pour intimider. La position akimbo des bras ou posture mains aux hanches est une posture typiquement humaine. Elle est obtenue quand on pose les paumes des mains sur les hanches en tournant les coudes vers l'extérieur, comme on voit sur la photo V.2 A (p. 311). Ce qu'on voit souvent aussi, c'est un bras mis en cette position.

La position akimbo sert à signaler plusieurs choses qui ont trait à la volonté de dominer. Comme le fait passer en revue Givens, en référence à plusieurs observations éthologiques, entre autres de Morris : elle signale qu'on est prêt à agir, à prendre en charge, à avancer ; elle a été observée comme étant davantage utilisée face à des partenaires qu'on n'aime pas, davantage aussi face à des gens qu'on perçoit comme ayant un statut social inférieur, quand des sportifs ont perdu des points ou une compétition et comme posture revendicatrice de territoire qu'on adopte quand quelque chose ne va pas.⁵²⁹ Notons que la revendication territoriale est très concrètement incarnée par l'occupation plus large de l'espace que confère une posture élargie. La position akimbo fait aussi partie de l'expression prototypique de la fierté.⁵³⁰

La posture à la fois élevée et élargie de la photo V.2 A comprend la tête penchée en arrière, le regard dirigé vers le bas, le torse érigé, les épaules écartées, la poitrine élargie et les bras en position akimbo. L'équivalent verbal de l'agrandissement corporel consiste à le décrire. S'agrandir verbalement, c'est plus précisément se décrire en termes d'importance et de grandeur, par exemple en disant « je garde la tête haute », en faisant mention de son statut social élevé, en disant qu'on est quelqu'un de grand, qu'on se trouve au-dessus de quelqu'un d'autre ou de quelque chose, ou en utilisant souvent le pronom « je » ou « moi je ».

b) Parader

L'agrandissement de soi en mouvement forme une parade dominante. *Parader* est un acte de langage dominant uniquement corporel qui consiste à se déplacer en se donnant un air avantageux. D'un point de vue éthologique, il y a évidemment plusieurs façons de parader : nous parlons ici de celles qui communiquent un air particulièrement dominant, c'est-à-dire les démarches dominantes. Marcher la tête levée en s'érigeant est une parade dominante. Il en va de même pour le déplacement du danseur de type haut que nous avons évoqué.

Une démarche dominante typiquement masculine consiste à marcher d'un air fanfaron. Suivant les observations de Givens, cela consiste plus précisément en une exagération modérée des mouvements latéraux de la marche, un style habituellement masculin qui met en évidence le haut du corps. L'exemple-type est la démarche de John Wayne. C'est un moyen visible de remplir l'espace et d'occuper un territoire personnel large. Les hommes s'approchent les uns des autres en marchant d'un air fanfaron quand ils se saluent pour communiquer le pouvoir, la force et la domination. Dans ses recherches sur la séduction, Givens a observé que la démarche dominante est aussi utilisée par les hommes pour montrer de l'attitude en entrant dans un bar et avant

⁵²⁸ Givens (2002), Hall et al. (2005)

⁵²⁹ Givens (2002)

⁵³⁰ Tracy et Robins (2007)

d'engager une drague.⁵³¹ Une telle démarche paraît par contre affectée quand sa manifestation est exagérée intentionnellement. Reich, de son côté, évoque l'inauthenticité d'une démarche athlétique ou à voie large forcée, contrastant avec une démarche athlétique naturelle.⁵³² Givens nous rappelle qu'on trouve des démarches dominantes très similaires aux nôtres chez nos plus proches cousins, les grands singes. Le chimpanzé écarte ses bras du torse et marche d'un air fanfaron en bipède.

Les parades militaires sont des démarches dominantes culturellement ritualisées et particulièrement viriles. Le catwalk, la marche du chat des mannequins féminins, et la marche stylée des mannequins masculins sont des parades dominantes culturellement ritualisées au cours desquelles le corps s'élève et se tient droit. On voit aussi les mannequins féminins s'élargir en paradant avec les bras en akimbo.

c) Exprimer la détermination

Exprimer la détermination, c'est montrer qu'on veut faire face à un obstacle en anticipant en effort. Contrairement à d'autres expressions de domination, la détermination se laisse lire au niveau du visage. Son expression faciale, relevée par Darwin, se compose de deux mouvements : le froncement des sourcils et la fermeture occlusive de la bouche. D'une part, on fronce les sourcils dès qu'on rencontre une difficulté et quand on se concentre sur quelque chose, en excluant de la lumière au niveau de l'esprit, comme on les fronce quand est sous une lumière forte pour protéger les yeux, en créant une sorte de visière.⁵³³ On fait de même quand on rencontre un obstacle en anticipant un effort, ce qui a aussi été vérifié expérimentalement.⁵³⁴ D'autre part, comme l'a remarqué Darwin, on ferme la bouche énergétiquement quand on fait un effort physique ou mental et quand on prend une résolution déterminée. « No determined man probably ever had an habitually gaping mouth »⁵³⁵ disait-il – et probablement aucune femme déterminée non plus. Le dessin au stylo V.2 B (p. 311) représente l'actrice suédoise Noomi Rapace dans le rôle de Lisbeth Salander, l'héroïne de la trilogie cinématographique *Millennium*. Tout ou long des trois films elle porte cette mine de détermination – froncement des sourcils et fermeture occlusive de la bouche –, qui la caractérise dans sa quête de vengeance.⁵³⁶ « Je suis décidé », « Je sais ce que je fais » sont des énoncés qui représentent la détermination au niveau verbal.

L'expression faciale de la détermination est une expression de l'effort mental, et donc de l'effort conscient de la volonté. Elle traduit au dehors cette impulsion consciente de la volonté intentionnelle. Nous retrouvons cette expression comme une des expressions de la volonté parmi d'autres : l'expression de la volonté forte en termes d'aptitudes physiques et mentales et de concentration d'énergie. Il est d'ailleurs remarquable de voir cet effort mental, cet aspect de la volonté qu'on considère

⁵³¹ Givens (2002)

⁵³² Reich (1989)

⁵³³ Darwin (1872), Ekman (2003)

⁵³⁴ Sander et Scherer (Dir.) (2009)

⁵³⁵ Darwin (1872 : 233). Traduction : Aucun homme déterminé n'a probablement eu la bouche habituellement grande ouverte.

⁵³⁶ Des éléments décoratifs et vestimentaires menaçants augmentent le degré de force de son expression et lui confèrent en plus un air dépréciatif-dominant : les piques sortant de son collier, allant de pair avec les piercings de son visage, la couleur noire de son maquillage, de ses cheveux et de ses vêtements, dont la noirceur est encore renforcée par l'effet de la capuche.

souvent comme proprement conscient et rationnel, coïncider avec quelque chose d'aussi physique, brut et musclé que l'expression faciale de l'effort. Si on était tout le temps en train de faire un effort en voulant, alors on ferait tout le temps cette mine-là.

Berthoz précise par rapport à ce visage de la décision que fermer la bouche, c'est arrêter de laisser le monde entrer en nous, c'est interrompre le dialogue. La détermination est une expression sérieuse qui incarne la prise de décision comme enfermement et comme concentration.⁵³⁷ Elle dérive probablement de celle de la colère, qui, elle, est bien moins intentionnelle. Elle apparaît comme une version modérée de cette dernière, de la même manière que les expressions de domination apparaissent souvent comme des versions modérées de tendances à l'attaque. Le froncement des sourcils fait partie de l'expression de la colère ou l'annonce et la bouche peut également être occlusivement fermée lors de la colère.⁵³⁸

A l'expression faciale de l'effort se joint l'expression vocale : le grognement de l'effort. Il se développe plus particulièrement lors d'un effort musculaire intense et se caractérise par une voix extrêmement dure et discordante, comme le note Scherer, en référence à des études empiriques.⁵³⁹ Le grognement de l'effort, prolongeant la détermination, n'est pas sans rappeler le grognement de la colère. Il est autovolontaire à l'origine : le corps le produit par lui-même lors d'un effort physique. Mais on peut aussi le simuler pour dramatiser un acte, comme le remarque Goffman, ce qui est une façon de donner audiblement de l'importance à ce que l'on fait.⁵⁴⁰

d) Fixer

Fixer est l'acte de langage dominant isomorphe qu'on accomplit quand on fixe quelqu'un du regard. Au sens performatif, c'est exprimer qu'on vise quelqu'un (ou quelque chose) en ne voulant pas lâcher, ce qui traduit un sentiment de contrôle et d'emprise. Des expériences ont montré que les individus dominants ont un regard soutenu lorsqu'ils regardent les autres et ne coupent le contact visuel qu'en derniers,⁵⁴¹ ce qui est probablement un héritage phylogénétique. Comme l'ont souvent observé les éthologues (par exemple Blurton-Jones, Eibl-Eibesfeldt), un regard soutenu, fixer sans vaciller, exprime la domination et la menace chez les primates.⁵⁴² Nous observons l'équivalent chez nous lors de ces véritables duels visuels, durant lesquels celui qui baisse les yeux en premier perd et celui qui ne les baisse qu'en dernier emporte la victoire. Ceci ne veut pas dire qu'il serait dominant de regarder en moyenne plus souvent les autres que l'inverse : concernant ce point, les résultats empiriques sont peu concluants et indiquent même le contraire, c'est-à-dire que les individus dominants auraient tendance à regarder en moyenne moins souvent les autres que l'inverse.⁵⁴³ Ce qui est dominant, par contre, c'est précisément cette façon pénétrante de fixer du regard quand on regarde. Le regard fixe peut faire partie de l'expression de la détermination, comme il se dessine naturellement sous la visière formée par le froncement des sourcils. Lisbeth, déterminée, nous fixe du regard dans

⁵³⁷ Berthoz (2003)

⁵³⁸ Ekman (2003)

⁵³⁹ Scherer (1986)

⁵⁴⁰ Goffman (1987)

⁵⁴¹ Argyle (1975)

⁵⁴² Givens (2002), Argyle (1975)

⁵⁴³ Argyle (1975), Hall et al. (2005)

la figure V.2 (p. 311). Fixer est un acte de langage qui se caractérise par sa durée, c'est-à-dire par l'intensité temporelle de sa force. C'est une façon dominante d'insister.

e) *S'affirmer*

S'affirmer est d'emblée un acte de parole. C'est exprimer la volonté de dominer au cours de la parole en se montrant ferme et sûr de soi, ce qui tient d'abord à l'expression corporelle et vocale. S'affirmer consiste à se manifester nettement, avec fermeté, avec force et de façon indiscutable, comme par exemple en affirmant sa personnalité ou son talent. C'est aussi ce qu'on appelle « montrer de l'attitude », en sous-entendant par là qu'il s'agit d'une attitude dominante. Quand on dit de quelqu'un qu'il a une personnalité très affirmée, on ne parle pas de ce qu'il dit, mais de la manière ferme, décidée ou imposante à travers laquelle il s'exprime. On peut en plus s'affirmer par le verbe ou uniquement par le verbe, par exemple lors d'une communication à distance, en se décrivant avec des termes d'importance et sans en discuter, en mettant explicitement en avant sa personnalité, son talent ou ses exploits ou en disant qu'on est décidé, ferme et sûr de ce qu'on fait. Verbalement s'affirmer est similaire à verbalement s'agrandir et se montrer déterminé. Mais la véritable affirmation de soi – confiance en soi, fermeté, personnalité – est une affirmation de la volonté beaucoup plus concrète : elle transpire du corps.

L'agrandissement corporel de soi et l'expression faciale de la détermination tournent en affirmation de soi au cours de la parole. Comme le dit Poggi, ériger le torse en parlant veut dire « j'asserte ceci en étant entièrement certain »⁵⁴⁴ et froncer légèrement les sourcils en parlant veut de même dire « j'asserte ceci, je suis sérieux », montrant l'assertivité et la confiance en soi.⁵⁴⁵ S'affirmer, c'est davantage encore se faire entendre. Véritable force dominante de la parole, la voix puissante qui porte le discours, symptôme acoustique de la domination, se laisse considérer comme le critère le plus saillant de l'affirmation de soi. Plusieurs recherches ont montré que les personnes dominantes ont de façon significative tendance à parler fort et qu'une voix puissante jusqu'à agressive est identifiée comme un signe typique de la domination et d'un statut social élevé.⁵⁴⁶ Dans le même registre, interrompre souvent l'interlocuteur est une façon très affirmative de soi de vouloir prendre le dessus. Surtout lorsqu'il s'agit d'interruptions réussies, les interruptions fréquentes se sont révélées comme une expression significative de la domination dans plusieurs recherches.⁵⁴⁷

A la voix puissante se rajoutent des gestes conversationnels dominants des bras et des mains. On peut les appeler des « combatifs ». Il y a par exemple le geste des paumes orientées vers le bas. Il consiste à écarter les doigts et tourner les mains en pronation vers le bas. Selon Givens, il signifie la confiance, l'assertivité et la domination. Il contraste avec le geste plus amical et soumis des paumes orientées vers le haut. Nos illocutions paraissent plus dominantes et convaincantes quand elles sont accompagnées de « battements » des paumes vers le bas (par exemple au-dessus d'une table de conférence). Selon Morris, c'est un geste conversationnel universel pour « garder bas » une idée. On peut en plus taper de façon combative avec la paume

⁵⁴⁴ Poggi (2002)

⁵⁴⁵ Poggi (2001)

⁵⁴⁶ Allport et Cantril, in Laver et Hutcheson (Dirs.) (1972), Hall et al. (2005)

⁵⁴⁷ Hall et al. (2005)

sur la table pour se faire remarquer, accentuer un point clé du discours ou accentuer l'expression d'une émotion. Gesticuler avec un poing a souvent aussi été observé comme expression de domination par Morris.⁵⁴⁸ Par extension, on peut classer dans les gestes « combatifs », et ainsi dans l'affirmation de soi, tous les illustrateurs empruntés aux arts martiaux : coups de paume, tranchants dans tous les sens, coups de poing amorcés, etc., qui peuvent s'enchaîner rapidement comme dans un combat figuré.

f) Se contenir, se ressaisir

Se contenir et se ressaisir sont des actes de langage corporels qui expriment la volonté de se dominer soi-même. *Se contenir*, c'est se maîtriser en empêchant à un sentiment plus ou moins fort de se manifester. Cela consiste à retenir ou à dissimuler l'expression d'une émotion avec une expression de domination, par exemple en se tenant droit et en se montrant déterminé pour retenir ses larmes ou son rire. En se contenant, on exprime qu'on veut surmonter un obstacle intérieur : on oppose une volonté déterminée à une autre volonté en soi-même, ce qu'on appelle dominer ses passions ou ses penchants. Se contenir est une façon dominante de se contrôler. *Se ressaisir*, c'est redevenir maître de soi ou se rendre de nouveau maître de la situation par une attitude plus ferme. Se ressaisir est une façon de se contenir suite à ce qu'on a failli faiblir, que ce soit par penchant ou par accident. Une posture érigée par exemple ressaisit le corps très concrètement en le relevant, comme si elle le ramassait et remettait ses parties ensemble lorsqu'il fut sur le point de s'effondrer. Une façon plus subtile de se ressaisir est le raclement de la gorge. Il arrive que quelqu'un, qui était sur le point de faire une gaffe, mais qui veut montrer qu'il ne va pas devenir ridicule, racle la gorge, comme si son « hem hem » disait « sérieux sérieux ».

g) Exprimer la domination (générique)

A d'autres expressions de domination se laisse appliquer, faute de mieux, le performatif générique. La voix à fréquence basse mérite d'être considérée comme une expression de domination pour des raisons d'ordre phylogénétique. Comme le note Givens, le ton de la voix basse est caractéristique de la domination en ce que plus un animal devient menacé ou agressif, plus sa voix devient basse et discordante. Ce critère n'est pas à négliger, comme on considère que les expressions de domination dérivent de la tendance à l'attaque. Givens évoque également des recherches qui ont montré que dans une dyade, l'interlocuteur chez lequel les fréquences basses de la voix varient le moins est perçu par les deux comme ayant le statut social le plus élevé. Il note aussi des conseils qu'on donne dans le domaine du commerce : les voix basses confèrent davantage d'autorité aux hommes et aux femmes et ce qu'on dit à voix basse sonne plus vrai et plus important.⁵⁴⁹ Un proverbe dit « si vous voulez être cru, parlez bas. » Selon Poggi, l'intonation descendante au cours de la parole veut dire : « Je suis sûr de ce que je dis »⁵⁵⁰, ce qui la rapproche d'ailleurs de la détermination et de l'affirmation de soi.

La domination s'exprime aussi à travers des postures relaxées, qui, pour une fois, ne sont pas forcément érigées. Il y a aussi des façons dominantes d'être assis, comme on

⁵⁴⁸ Givens (2002), Morris (2002)

⁵⁴⁹ Givens (2002)

⁵⁵⁰ Poggi (2002)

en voit chez les hommes qui regardent les filles passer. Argyle note les observations suivantes. Goffman constatait que les personnes au statut le plus élevé dans les réunions en hôpital psychiatrique étaient assises dans des postures relaxées. Dans ses expériences, Mehrabian a observé une posture de relaxation dominante qui est utilisée davantage envers des personnes de statut inférieur et envers des personnes de sexe opposé : la distance interpersonnelle est plus élevée que lors des comportements d'affiliation ; la posture exprime un schéma général de relaxation corporelle ; les bras sont en akimbo ou dans une position asymétrique, avec par exemple une main en crochet sur le dos d'une chaise ou alors dans la poche ; le corps s'incline latéralement, aussi en arrière, en s'éloignant de la verticale ; les jambes sont dans une position asymétrique et l'une ou les deux sont levées ; les mains et le cou sont relaxés. Entre des hommes qui ne s'aiment pas, les postures ont par contre été identifiées comme étant moins relaxées.⁵⁵¹ Scheflen, de son côté, illustre une posture dominante relaxée qu'il a observée dans des conversations informelles : un locuteur d'un statut élevé peut exprimer la domination quand, en parlant, il s'incline en arrière sur sa chaise en mettant les paumes de ses mains derrière la nuque avec les coudes tournés vers l'extérieur.⁵⁵²

Les postures dominantes relaxées qui ne sont pas érigées contrastent avec celles qui le sont, tout en exprimant également la domination. La tendance à adopter plutôt les unes que les autres peut aussi être liée à des différences culturelles. Burgoon et collaborateurs ont observé que les interlocuteurs au statut élevé en Amérique du Nord sont généralement relaxés, tandis qu'au Japon, ils adoptent des postures érigées et raides, les pieds fermement ancrés dans le sol.⁵⁵³

V.4.3. Représentatifs et assertifs dominants

Les actes de langage *représentatifs* et *assertifs dominants* consistent à vouloir représenter un état de choses en exprimant la domination. On les obtient en combinant des expressions ou des illocutions exprimant la domination (s'agrandir, s'affirmer, exprimer la détermination, etc.) avec des représentatifs (montrer, désigner, illustrer, etc.) ou des assertifs (informer, décrire, prédire, relater, argumenter, etc.) Des performatifs représentatifs et assertifs dominants sont : réclamer, prétendre, postuler, asserter, affirmer, assurer, garantir, attester, certifier, soutenir, prophétiser.

a) Réclamer, prétendre, postuler

Un aspect important de la volonté de dominer est la revendication territoriale, que le territoire soit physique ou symbolique. Réclamer, prétendre et postuler ont pour point commun l'expression et la représentation de cet aspect à la fois possessif et prétentieux. *Réclamer* en tant qu'acte de langage représentatif et assertif donne un sens de propriété à son référent : l'émetteur désigne un objet en le considérant comme lui appartenant. On peut réclamer corporellement le territoire personnel qu'on occupe dans l'espace public, ce qu'on appelle généralement marquer son territoire. Il y a une désignation implicite du territoire dans les façons dominantes de se tenir, de franchir les portes battantes, de scruter l'environnement, de traverser une foule ou de poser le bras sur un comptoir. Celui qui s'élargit et qui parade a besoin de place : il réclame un

⁵⁵¹ Argyle (1975)

⁵⁵² Scheflen et Scheflen (1972 : 52)

⁵⁵³ Givens (2002)

territoire personnel large. A travers son mouvement, il désigne indirectement son environnement comme lui appartenant, ce qu'il peut aussi faire intentionnellement. Son expression dit non-verbalement l'équivalent de la réclamation verbale « ceci est mon territoire, mon bar, ma ville, etc. ».

Verbalement on peut en plus prétendre et postuler. *Prétendre* est une façon d'affirmer par laquelle on ose donner pour certain un contenu propositionnel qui n'est pas nécessairement convaincant. On revendique pourtant avoir raison, ce qui prolonge symboliquement la revendication territoriale sur le niveau de la véridicité. *Postuler* représente également l'aspect prétentieux et donc un degré de force élevé de domination, car en postulant, on est suffisamment prétentieux et sûr de soi pour avancer une proposition qui se veut incontestable tout en étant indémontrable.

b) Asserter, affirmer, assurer, garantir, attester, certifier, soutenir

La volonté de dominer se ramifie au niveau verbal en plusieurs actes de langage assertifs qui représentent variablement la certitude, la fermeté, la confiance en soi et l'autorité. *Asserter* est d'une part un performatif général des actes de langage verbaux au moyen desquels on représente le monde, mais *asserter* a aussi un sens fort de type dominant qui est lié à l'assertivité. *Asserter* de façon dominante, c'est être sûr de ce qu'on dit, c'est *asserter* positivement une proposition par opposition à nier. L'assertion veut sa proposition plus forte que son contraire. Il en va de même pour *affirmer* au sens dominant : on affirme une proposition en la rendant ferme et indiscutable. *Assurer* et *garantir* requièrent la certitude du locuteur quant à un contenu propositionnel duquel il veut convaincre son auditeur. *Attester* consiste à *asserter* formellement un contenu propositionnel qui a été préalablement mis en question et se fait souvent par écrit. L'attestation représente la certitude et l'autorité. Il en va de même pour *certifier* : il ne s'agit pas juste de dire, mais d'assurer qu'une proposition est vraie, voire de garantir par écrit l'authenticité de quelque chose. *Soutenir* consiste à *asserter* une proposition publiquement, en la faisant valoir et en ayant des bonnes raisons pour la supporter, ce qui présuppose la confiance en soi et la certitude du locuteur. On pense aussi aux autres sens du verbe *soutenir* : maintenir debout, empêcher de tomber, fortifier.

On reconnaît évidemment les assertifs dominants quand les verbes performatifs correspondants font partie de la proposition : « j'affirme que », « je vous garantie que », etc., ou quand ils sont indiqués par écrit : « attestation », « copie certifiée conforme », etc. On les reconnaît aussi à des locutions comme « il n'y a pas à douter que », « je suis sûr que » et « il est incontestable que ». Avec Poggi on peut appeler ces locutions des marqueurs discursifs du degré de certitude.⁵⁵⁴ En ce qui concerne les assertifs dominants, il s'agit précisément des marqueurs qui représentent un degré de certitude élevé : des adjectifs comme « vrai », « évident », des adverbes comme « certainement », « décidément », « absolument » et des interjections comme « bien sûr », « tout à fait ».

⁵⁵⁴ Poggi (2002)

c) *Prophétiser*

Prophétiser est un acte de langage verbal dominant au point que son émetteur se réfère à une autorité de type divine. Il s'agit de prédire en se proclamant inspiré de Dieu.

V.4.4. Engagements et commissifs dominants

Les actes de langage *d'engagement* et *commissifs dominants* consistent à exprimer l'engagement de faire quelque chose en exprimant la domination. On les obtient en combinant des expressions ou des illocutions exprimant la domination (s'agrandir, s'affirmer, exprimer la détermination, etc.) avec des expressions ou illocutions d'engagement. Des performatifs d'engagement et commissifs dominants sont : affronter, résister, assurer, certifier.

a) *Affronter*

Lorsque l'engagement ou le commissif dominant consiste à vouloir prendre le dessus, la volonté de dominer se révèle comme une version modérée de la tendance à l'attaque. Le verbe *affronter*, voulant dire aller hardiment au devant, faire face avec courage, se laisse utiliser comme performatif pour désigner cet engagement. Au sens performatif donc, affronter c'est communiquer qu'on veut prendre le dessus en faisant face à une situation, ce qu'on voit par exemple dans un débat où les interlocuteurs s'affrontent, comme on dit justement.

Plusieurs expressions corporelles dominantes peuvent fonctionner comme des engagements de type affronter. Quelqu'un qui s'agrandit, s'élève et s'élargit avant d'entamer une action, discursive ou autre, signale déjà qu'il s'engage à dominer en affrontant la situation. Il part par exemple à la conquête, en affrontant sa journée pleine de confiance. L'expression de la détermination est déjà par définition une expression d'engagement de type affronter, vu qu'elle signale l'aspiration de surmonter un obstacle en anticipant un effort. Fixer quelqu'un du regard communique l'engagement de maîtriser de cette manière la personne visée, ce qui est également une façon d'affronter. La position akimbo des bras peut signaler, comme nous l'avons vu, qu'on est prêt à agir, à prendre en charge et à avancer, ce qui revient également à affronter.

Prendre la parole, en levant la voix et en interrompant l'interlocuteur, n'est pas qu'une simple expression de domination : cette affirmation de soi est aussi une façon d'affronter une situation et d'exercer une pression sur l'interlocuteur. On communique ainsi qu'on a l'intention de prendre le dessus et de continuer à parler. Aussi les hochements de tête triplés ou d'autres signes corporels impatients, qui indiquent qu'on veut prendre la parole, peuvent être considérés comme des affrontements. Ils peuvent signaler cet engagement déjà avant que leur émetteur vocalise. Il semble bien que toute une armature d'expressions serve à communiquer, consciemment ou non, l'engagement de surmonter la parole de l'autre, avant de remplacer le pouvoir en place par la propre parole. D'autres indices de candidature à la parole peuvent fonctionner comme des débuts ou des préparations de l'affrontement, comme par exemple ceux que notent Cosnier et Vaysse, en se référant à Duncan et Fiske : détournement du regard, mouvements de la tête, raclement de la

gorge, inspirations préparatoires à la parole, gestes de la main de type « battement » et déictiques, changements de posture, etc.⁵⁵⁵

Les expressions de domination qui fonctionnent comme affrontements disent non-verbalement « je m'en occupe », « je veux maîtriser la situation », « je veux prendre le dessus ». Au niveau verbal, affronter est un commissif dominant qui consiste à dire ces choses explicitement.

b) Résister

Résister, au sens performatif, c'est communiquer l'engagement dominant de ne pas céder. C'est signaler qu'on s'engage à se maintenir, à ne pas s'altérer sous l'effet d'une pression.⁵⁵⁶ Résister n'est pas ne rien faire : l'émetteur de cet acte de langage perçoit une force exercée contre lui. Il résiste au moyen d'une expression ou d'une illocution de domination. Quand quelqu'un l'affronte en voulant l'interrompre, il résiste en parlant plus fort. Comme le dit Poggi, la voix devenant plus forte veut dans ce cas dire « je ne veux pas céder le tour de parole ».⁵⁵⁷ Les expressions corporelles d'agrandissement, de détermination et de se contenir peuvent fonctionner comme engagements de résistance en réponse à l'interlocuteur, pour signaler qu'on ne va pas céder, notamment en réponse aux offres et demandes, à la persuasion et à la tentation ou pour ne pas cracher le morceau. Celui qui résiste ne baisse pas la tête et contracte les muscles du cou : ces expressions de domination fonctionnent comme des engagements qui veulent dire « Je ne vais pas céder », « Je résiste », « Je ne vais pas succomber », ce que leurs équivalents verbaux, les commissifs de type résister, disent explicitement.

Une anecdote d'un policier du nom de Baile, relatée par Givens, illustre comment un suspect, qui ne veut pas avouer, signale sa résistance au moyen d'une posture dominante. Elle montre aussi comment on peut « casser » une telle posture – et la résistance qui va avec. Baile arrivait à faire avouer un suspect en cassant la posture dominante de ce dernier. Ce suspect avait effectivement déjà donné de façon non-verbale des indications qu'il voulait confesser, mais il gardait une main en position akimbo. En nos termes, il résistait au moyen de cette posture. Baile se rendait compte que cette posture l'aidait à ne pas confesser. Pour faire avouer le suspect, il faisait tomber son stylo. Le suspect le ramassa. Pour ce faire, il avait dû changer de position. Par conséquent, sa posture dominante était cassée. Peu après il avouait.⁵⁵⁸

c) Assurer, certifier

L'acte de langage verbal *assurer* a également un sens commissif. Cela consiste à s'engager avec l'intention de convaincre quelqu'un qui a des doutes, requérant comme dans le sens assertif la certitude du locuteur. Il en va de même pour *certifier* au sens commissif.

⁵⁵⁵ Cosnier et Vaysse (1997)

⁵⁵⁶ Ce qui n'est pas sans rappeler la lutte pour l'existence face aux pressions de l'environnement du point de vue évolutif.

⁵⁵⁷ Poggi (2002)

⁵⁵⁸ Givens (2002)

V.4.5. Désirs et directifs dominants

Les actes de langage du *désir* et *directifs dominants* consistent à exprimer le désir que le récepteur dise ou fasse quelque chose en exprimant la domination. On les obtient en combinant des expressions ou des illocutions exprimant la domination (s'agrandir, s'affirmer, exprimer la détermination, etc.) avec avec des désirs ou directifs (demander, questionner, etc.) Des performatifs du désir et directifs dominants sont : ordonner, réclamer, revendiquer, exiger, commander, dicter, prescrire, enjoindre, urger, convoquer, interroger, instruire.



A



B

FIGURE V.3. « Je veux dominer et je demande. »

a) Ordonner, réclamer, revendiquer, exiger

Ordonner est le prototype du désir et du directif dominant. Donner un ordre, c'est faire faire ou faire dire quelque chose à quelqu'un en exprimant ou en invoquant une position de pouvoir ou d'autorité. Avant d'être verbal et avant de renvoyer à une position d'autorité abstraite, l'ordre est inscrit dans le pouvoir que dégage l'expression corporelle de la domination. De cette manière, nous le voyons déjà apparaître chez les animaux. Le grand étalon de couleur foncée sur la photo A ci-dessus occupe un rang supérieur dans son groupe. Avant la prise de cette photo, l'étalon plus jeune à côté de lui l'a répétitivement taquiné. Comme nous le montre la photo, le grand étalon réactualise son statut en s'élevant. Il érige son corps et dresse également sa tête. Ses oreilles se plient vers l'arrière et il contracte ses muscles tout le long du dos jusqu'à au bout de sa queue. Il s'appuie énergétiquement sur ses membres postérieurs jusqu'à ce que ses membres antérieurs décollent légèrement du sol. Il ne s'apprête pourtant pas à attaquer l'étalon plus jeune, ni même à le menacer : il le rappelle tout simplement à l'ordre. Comme le savent les éleveurs de chevaux, il le remet à sa place en lui rappelant qui est le chef. C'est l'équivalent d'un ordre.

Cela fonctionne de la même manière chez nous. Nous pouvons même donner des ordres à plusieurs personnes en quelques secondes, rien qu'en surgissant dans des postures dominantes. D'une façon certes proto-directive et très implicite, quelqu'un

qui surgit agrandi, élevé, élargi et qui parade, peut se faire obéir sans avoir à préciser ce qu'il veut : les autres lui font de la place comme s'il leur avait donné l'ordre explicite de le faire. Ils l'exécutent sans même le savoir. Une façon plus précise de donner non-verbalement un ordre est de pointer du doigt ce qu'on veut tout en exprimant la domination, par exemple en s'érigeant, en s'élargissant et en se montrant déterminé, comme Joffrey sur la photo V.3 B (page précédente). Le geste des paumes orientées vers le bas sert aussi à ordonner : selon Morris, c'est un geste conversationnel universel pour calmer une audience.⁵⁵⁹ Fixer quelqu'un du regard peut être compris comme un ordre qui dit silencieusement : « Baisse les yeux » ou « Soumets-toi ». Les ordres verbaux peuvent en plus préciser ces choses explicitement.

La forme verbale du directif-ordre est l'impératif. L'intonation de la voix de l'ordre verbal est descendante, comme lors des déclarations, au moins dans les langues européennes. Ce n'est pas étonnant. C'est comme si l'ordre était le constat de quelque chose de déjà fait ou presque. L'ordre n'appelle pas à la discussion. Il n'appelle pas à être complété par ce que veut son récepteur, comme le suggère au contraire l'intonation montante des questions. Il veut être obéi directement. Au niveau de l'expression faciale et du regard, Poggi et Pelachaud ont trouvé qu'un ordre verbal catégorique est communiqué par un regard strict et sérieux, avec les sourcils intérieurs légèrement fermés comme dans la colère.⁵⁶⁰

Pointer un objet du doigt comme Joffrey sur la photo V.3 B, ce n'est pas supplier quelqu'un pour l'avoir, ni céder à une proposition offerte. Cette expression dominante sert au contraire à donner un ordre, à réclamer et à revendiquer son dû et à exiger qu'on lui donne l'objet qu'il désigne. *Réclamer*, au sens directif, c'est demander quelque chose comme si on y avait droit, c'est-à-dire de façon dominante. Il en va de même pour *revendiquer*, qui exprime de même le sens de la propriété. *Exiger*, c'est demander impérativement ce que l'on pense avoir le droit ou la force d'obtenir. L'impérieuse exigence résonne à travers une voix forte et impérieuse. Verbalement on précise et on développe ce que le corps et la voix disent déjà : « Je réclame mon dû », « J'exige que tu me le rends », « Vous devez me rembourser ». Quand on veut fortement avoir ce qu'on pense avoir le droit d'obtenir, on n'est pas loin de se servir directement. On revient aux formes archaïques de la demande corporelle, comme le jeune enfant qui vocalise fortement en avançant sa tête, son buste et sa main en pronation. Les formes verbales sont réduites à l'essentiel (« Donne ! ») et le désir d'avoir l'objet en question redevient une tentative de saisie directe. Les désirs et directifs dominants comme réclamer, revendiquer, exiger annoncent clairement la possibilité de cette tentative.

b) *Commander, dicter, prescrire, enjoindre, urger*

La volonté de dominer se ramifie au niveau verbal en des directifs de plus en plus pénétrants et adaptés aux différents contextes de domination. *Commander*, c'est donner un ordre à partir d'une position d'autorité, en exprimant ou en invoquant cette autorité. *Dicter*, c'est commander avec la plus haute autorité. Il faut suivre ce qui est dicté, par exemple dans une dictature. *Prescrire*, c'est ordonner explicitement, habituellement sous forme écrite. *Enjoindre*, c'est prescrire formellement un cours

⁵⁵⁹ Givens (2002)

⁵⁶⁰ Poggi (2001)

d'action ou l'arrêt d'un cours d'action, comme par exemple une injonction légale. *Urger*, c'est dire de suivre un cours d'action particulier en exprimant l'importance du propos ou la domination.

c) *Convoquer*

Convoquer consiste à inviter quelqu'un formellement, d'une manière à ce que l'option de refus soit dramatiquement réduite, ce qui traduit une position de pouvoir ou d'autorité.

d) *Interroger*

Interroger, c'est questionner quelqu'un formellement avec la suspicion que quelque chose a été caché par rapport à un but, comme par exemple lors des interrogatoires de police, ce qui implique une volonté de dominer. Interroger est la version dominante de questionner.

e) *Instruire*

Instruire, c'est donner les instructions à suivre, ce qui requiert une position de pouvoir ou d'autorité.

V.4.6. Déclaratifs dominants

Les actes de langage *déclaratifs dominants* consistent à vouloir créer un état de choses par son énonciation en exprimant la domination. Les déclaratifs sont souvent des actes institutionnels et requièrent donc une position d'autorité du locuteur. Ils se réalisent ainsi très bien à travers des expressions de domination, dont certaines peuvent être plus ou moins ritualisées. On pense aussi aux vêtements, comme par exemple le costard, qui accentuent l'importance des actes institutionnels. Les déclaratifs ne sont pourtant pas tous dominants : ils peuvent aussi être soumis. Sont dominants précisément les déclaratifs qui actualisent une position de pouvoir ou d'autorité. Des performatifs déclaratifs dominants sont : ouvrir, fermer, stipuler, nommer, définir, établir, instituer, inaugurer, déléguer, décréter.

a) *Ouvrir, fermer, stipuler, nommer, définir, établir, instituer, inaugurer, déléguer, décréter*

Ouvrir et *fermer*, au sens institutionnel de ces termes, requièrent une position d'autorité. Il faut par exemple présider une séance pour la déclarer ouverte ou fermée. *Stipuler, nommer* et *définir* consistent à déclarer quelles sont les règles, les directives, les significations d'un mot ou les cours d'action à prendre, ce qui requiert une position de pouvoir ou d'autorité. Il en va de même pour *établir* et *instituer*, qui consistent à déclarer comme opérationnels des principes et des procédures. *Inaugurer*, c'est déclarer formellement le début de vie d'une organisation. Notons que les inaugurations se réalisent souvent au moyen de discours prononcés avec une voix forte, dont l'importance est accentuée par des gestes larges et magnifiques, empreints d'une certaine théâtralité. *Déléguer*, c'est charger quelqu'un d'une mission en transmettant son pouvoir. *Décréter*, c'est prononcer publiquement une loi avec une autorité incontestable.

V.5. Actes de langage de soumission

V.5.1. Introduction

Les *actes de langage de soumission* ou *soumis* consistent à exprimer la volonté de se soumettre, de la posture abaissée jusqu'à la timide suggestion. C'est l'actualisation de cette volonté, respectivement d'un statut social inférieur. Le message des actes de langage soumis est : « je veux me soumettre ». Il peut s'agir de l'expression d'une aspiration vers la soumission comme d'un état volitif qui a atteint ou qui maintient la soumission. Ils sont causés par quelque chose qui *affaiblit*. Le contenu représentatif et le but peuvent être sociaux ou autres. On peut vouloir se soumettre au récepteur, à un autre état de choses ou à soi-même.

Tous les actes de langage soumis expriment ou représentent un degré de force soumis. Il se spécifie en fonction des différentes volontés de se soumettre. Nous distinguons une volonté de se soumettre générale, sous-tendue par des états volitifs d'impuissance, de faiblesse, d'instabilité et d'humilité, et la surprise, qui est plus particulièrement une volonté instantanée et automatique de se soumettre.

Les volontés de se soumettre se ramifient en des actes de langage corporels et verbaux de différents types. Les actes de langage corporels soumis sont toujours expressifs. Ils peuvent en plus être représentatifs, engagements et désirs. Les actes de langage verbaux soumis peuvent être expressifs-déclaratifs, assertifs, commissifs, directifs ou déclaratifs.

Petit, bas, courbé, fléchi, instable et faible sont les termes physiques qui caractérisent dans l'ensemble l'expression de la soumission. Aux expressions de soumission à l'égard de celles de domination s'applique le *principe d'antithèse* de Darwin,⁵⁶¹ qu'on peut reformuler comme suit: la soumission est l'état volitif opposé de la domination ; quand on se soumet, on tend à faire des mouvements qui se présentent aussi dans leur forme comme opposés à ceux de la domination. Les postures dominantes sont agrandies : celles de la soumission sont amoindries. La métamorphose d'un agrandissement en un amoindrissement de l'apparence physique d'un individu est d'ailleurs considérable. Nous pensons à l'exemple du chien que donne Darwin, ce chien qui, lorsqu'il s'approche d'un autre chien avec des intentions hostiles, marche droit, les membres, la tête, les oreilles et la queue érigés, les poils dressés et le regard fixe : il est prêt à l'affronter. Par contre il s'accroupit comme s'il tombait, ses membres fléchissent, sa queue descend et se remue, ses poils se lissent, ses oreilles et ses lèvres se relâchent et pointent vers le bas quand il rencontre son maître. Ainsi il veut se soumettre.

Quand une expression ou une illocution de soumission se déroule en dehors d'une situation de communication directe, elle est un proto-acte de langage, une volonté communiquée indirectement. Elle devient un acte de langage à proprement parler dans une situation de communication directe, où elle peut se destiner à être communiquée et vouloir en plus satisfaire son besoin ou son envie en fonction de son type d'acte de langage. Les actes de langage de soumission peuvent être conscients ou non,

⁵⁶¹ Darwin (1872 : 50-53)

autovolontaires ou egovolontaires, volontaires ou involontaires, authentiques, simulés ou dissimulés.

V.5.2. Expressifs et expressifs-déclaratifs soumis

Les actes de langage *expressifs* et *expressifs-déclaratifs soumis* consistent à exprimer la volonté de se soumettre. Des performatifs expressifs et expressifs-déclaratifs de soumission sont : s'abaisser, s'incliner, se plier, fléchir, s'étonner, s'excuser. Le performatif générique est exprimer la soumission.

a) *S'abaisser*

Celui qui veut se soumettre se fait petit. *S'abaisser* est l'acte de langage isomorphe par lequel on exprime la volonté de se soumettre et le sentiment corrélatif de moindre importance, d'impuissance et d'humilité en se montrant plus petit. Comme de nombreux autres animaux, l'homme exprime la soumission en diminuant la taille apparente de son corps. Il s'abaisse en se penchant vers l'avant et en courbant le torse. Ces mouvements ont un long passé phylogénétique. Ils dérivent de l'accroupissement, un ancien réflexe de protection au cours duquel les membres fléchissent et la colonne vertébrale se courbe vers l'avant, en pressant les membres vers le sol. Alors que la domination dérive de la tendance à l'attaque, la soumission dérive de la tendance à la fuite et de la peur. Des mouvements ritualisés de fuite et d'évitement se joignent à l'accroupissement. Quand la fuite réelle d'un animal devant un autre n'est plus possible, il se montre soumis. Cette expression permet d'apaiser le dominant, respectivement le vainqueur, et favorise la conciliation.⁵⁶²

Les animaux les plus dominants et les plus craints de la planète, comme par exemple les grands requins blancs, se soumettent aussi à ceux qu'ils identifient comme supérieurs. Ils peuvent aussi se soumettre à l'homme. On s'imagine peut-être mal qu'un prédateur comme le grand requin blanc, mesurant fréquemment entre quatre et six mètres de longueur et pouvant devenir très curieux, puisse se soumettre à un homme qui se trouve sans protection au milieu de son territoire. C'est pourtant ce qui peut arriver. Le plongeur sud-africain Michael Rutzen n'a pas peur des dents de la mer. Il nage sans cage avec les grands requins blancs. Une des vidéos le montre en interaction avec une femelle qui, lorsqu'elle s'approche de lui, ne nage pas droit sur lui, mais baisse sa tête, s'incline et se tourne vers le côté, comme le représente le croquis V.4 A (page suivante). Elle s'abaisse : elle veut se soumettre. A travers cette posture de soumission, elle réagit face à Rutzen comme s'il était dominant, exactement comme elle réagirait face à un autre grand prédateur. On la voit aussi réagir de façon évasive quand il la touche, à la manière des petits poissons qui

⁵⁶² L'accroupissement comme soumission a été observé chez de nombreux animaux, dont les singes, les chiens, les éléphants, les rats, aussi comme réponse d'évitement chez les amphibiens et les poissons. En général, la taille apparente du corps diminue, l'animal recule, les poils ou les plumes sont plaqués contre le corps, les colorations caractéristiques de l'agression sont estompées et les parties les plus vulnérables telles que le ventre sont exposées au vainqueur. Un lézard des souches qui se soumet à un autre s'allonge plat au sol et rame avec ses jambes comme s'il essayait de s'enfuir, tout en restant sur place. Le loup qui a perdu un combat s'allonge sur le dos, s'enroule et expose son ventre au vainqueur. Le chimpanzé soumis s'accroupit, se rétrécit ou s'approche avec hésitation. Givens (2002), Tracy et Matsumoto (2008), Eibl-Eibesfeldt (1971), Desor (1999), Frijda (1986).

s'enfuient rapidement. Son comportement inoffensif et conciliant permet ensuite à Rutzen de s'accrocher à sa nageoire dorsale et de se faire emmener par elle.⁵⁶³

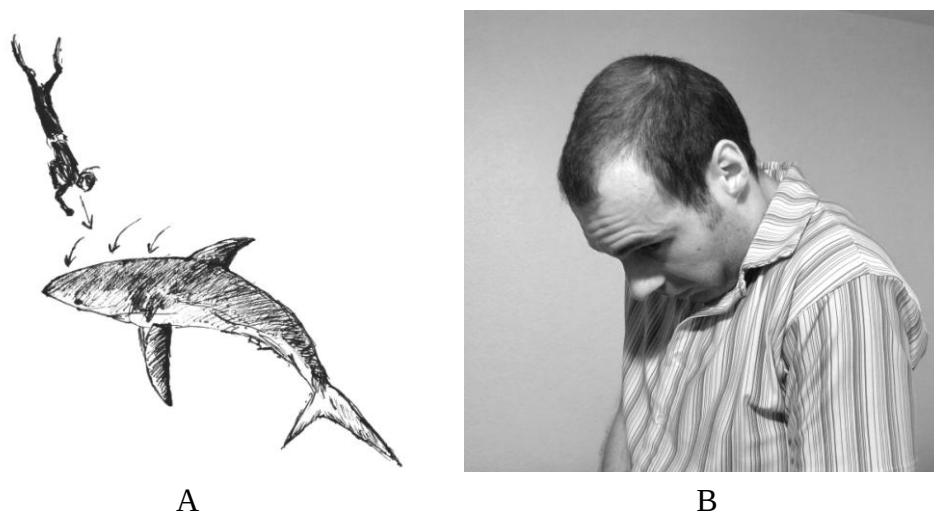


FIGURE V.4. « Je veux me soumettre. » (1)

La photo B ci-dessus illustre l'équivalent humain de la posture abaissée du requin. A travers le monde entier, les mouvements du torse de s'incliner, se pencher vers l'avant et se courber ont été observés par les éthologues comme signes de soumission et d'inoffensivité chez l'homme.⁵⁶⁴ S'accroupir, en laissant tomber les bras, en soupirant, en s'inclinant ou en se mettant par terre sont des signes d'humilité partout dans le monde.⁵⁶⁵ L'humilité, mais aussi la honte, la culpabilité et les remords (autant dans le sens religieux que dans le sens interpersonnel) sont également représentés comme impliquant une diminution de la taille corporelle et l'évitement du regard.⁵⁶⁶ Chez les peuples Fundah, Tonga et Tabu, on exprime l'humilité de façon culturellement ritualisée en permettant à quelqu'un de placer son pied sur le propre visage.⁵⁶⁷

Laban évoque le danseur de type bas, qui, à l'inverse du type haut, préfère accentuer l'activité du centre de gravité. Il aura une tendance à marcher lourdement et à s'accroupir : ses accents vers le sol seront rythmiquement prononcés et l'attitude de son corps sera le plus souvent courbée. Au théâtre, l'acteur de type bas sera le mieux adapté aux rôles de caractères liés à la terre.⁵⁶⁸ Notons aussi que le mot « humble » veut dire étymologiquement « proche de la terre ».

La tête penchée vers le bas complète l'abaissement postural. En elle seule elle communique déjà significativement la soumission.⁵⁶⁹ Givens note que, combinée au

⁵⁶³ Brettlock (2008). Précisons que Rutzen, qui mesure déjà aux alentours de deux mètres, se présente dans des postures dominantes aux requins : il s'élève et s'élargit et ses palmes lui viennent en aide pour apparaître plus grand.

⁵⁶⁴ Givens (2002), Morris (2002)

⁵⁶⁵ Argyle (1975)

⁵⁶⁶ Frijda (1986)

⁵⁶⁷ Argyle (1975)

⁵⁶⁸ Laban (1994)

⁵⁶⁹ Mignault et Chaudhuri (2003)

regard dirigé vers le bas, la tête baissée communique facilement une attitude de soumission, de défaite et de honte, par exemple quand on déforme la vérité ou quand on ment. Déjà chez les enfants, les soumis regardent en bas (observations de McGrew). Le geste de rentrer le menton dans la poitrine est une forme plus extrême de baisser la tête, indiquant plus nettement une tendance à la fuite.⁵⁷⁰

L'expression soumise de la photo V.4 B (page précédente) comprend le torse penché vers l'avant, les épaules haussées, la tête baissée, le menton rentré dans la poitrine et l'évitement du contact visuel. Ces mouvements expressifs d'abaissement sont très similaires aux gestes d'apaisement des autres primates et nous servent aussi à nous apaiser les uns les autres.⁵⁷¹ S'abaisser verbalement consiste à se décrire en termes de peu d'importance et d'humilité, par exemple en disant qu'on se sent faible, qu'on n'a pas confiance en soi ou en utilisant des formules conventionnelles comme « votre très humble serviteur », qui rendent très explicites la volonté de se soumettre.

b) S'incliner, se plier, fléchir

Ce qui caractérise en général les postures soumises humaines est leur aspect incliné, plié, fléchi. Ce ne sont pas seulement les inclinaisons ou flexions frontales de la tête et du torse, ces postures abaissées, accroupies, mais aussi d'autres formes d'inclinaisons, de pliures et de flexions. Le principe semble être que la posture soumise ne doit pas être agrandie et qu'elle ne soit ni droite, ni redressée, mais d'une manière ou d'une autre inclinée, courbée, fléchie ou oblique par rapport à la verticale. Dans une posture dominante, la tête et les membres sont étirés verticalement ou encore les membres sont dans une position qui élargit le corps. On reconnaît, à l'inverse, une posture soumise à des flexions de la tête, du torse et des membres qui apparaissent comme des mouvements de pliure, diminuant d'une manière ou d'une autre la taille apparente du corps et témoignant d'une moindre tonicité musculaire.

S'incliner est un acte de langage isomorphe qui s'applique en général aux postures soumises et en particulier à des postures ou des gestes de soumission qui ne sont pas abaissés, mais autrement inclinés. C'est précisément le cas de l'inclinaison latérale de la tête, qui a fréquemment été observée comme signe de soumission et de timidité.⁵⁷² On s'incline en inclinant latéralement la tête. De plus, on expose la partie vulnérable du cou. Déjà les enfants âgés entre 1 et 3 ans le font pour communiquer des états de soumission. L'inclinaison latérale de la tête a été observée par Mc Grew comme signe de timidité chez les jeunes enfants⁵⁷³ et par Montagner comme signe de lien et d'apaisement, entraînant presque systématiquement l'établissement et le renforcement de contacts paisibles entre enfants.⁵⁷⁴

En poursuivant l'isomorphisme entre une apparence inclinée, fléchie, pliée du corps et des états volitifs de soumission correspondants, nous pouvons utiliser les verbes *se plier* et *fléchir* comme performatifs pour désigner certaines expressions de soumission. Une chose qui se plie se rabat sur elle-même ; des choses flexibles, qui ne sont pas fermes, se courbent. Le corps se plie vers l'avant dans une posture abaissée, mais il

⁵⁷⁰ Givens (2002)

⁵⁷¹ Keltner, Young et Buswell (1997)

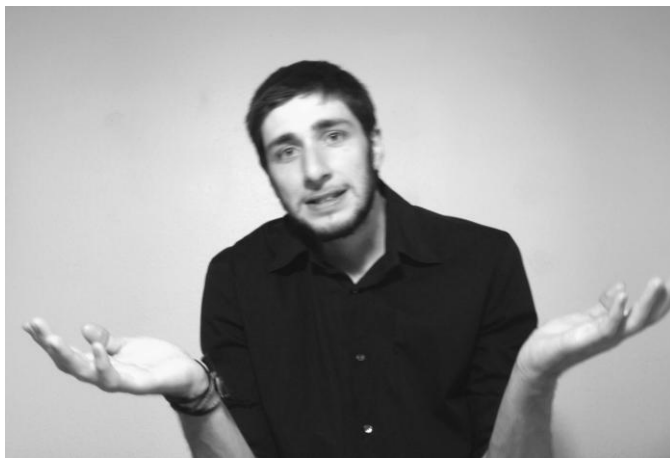
⁵⁷² Givens (2002), Frey et al., in Cosnier et Brossard (Dirs.) (1984)

⁵⁷³ Givens (2002)

⁵⁷⁴ Montagner (1978)

apparaît aussi dans d'autres formes pliées et fléchies qui signalent la soumission. Le haussement des épaules, notamment, est d'une part un mouvement de flexion et de pliure et d'autre part, comme le note Givens, un signe non-verbal universel utilisé pour exprimer la résignation, l'incertitude, l'impuissance et la soumission.⁵⁷⁵ Il provient du réflexe protecteur de l'accroupissement et se déclenche encore fréquemment de façon autovolontaire. Sur la photo V.4 B (p. 327) nous voyons notamment le haussement des épaules participer à l'accroupissement : le corps exprime qu'il se plie, qu'il fléchit. Nous pouvons dire aussi qu'incliner latéralement la tête, c'est fléchir, vu que c'est une flexion de la tête qui véhicule un état soumis.

Fléchir comme performatif s'applique plus distinctement encore aux flexions des bras et des mains qui expriment la soumission. Comme le relate Givens, le geste des paumes orientées vers le haut est un signe de soumission, observé en tant que tel dans plusieurs cultures par Morris. Les mains sont tournées vers le haut en supination et la paume ouverte s'élève vers une position d'appel, d'imploration, voire de « mendicité ». Contrastant avec le geste dominant des paumes orientées vers le bas, les paumes orientées vers le haut font appel aux autres comme alliés plutôt que comme rivaux. Nos illocutions sous-tendues par ce geste n'apparaissent pas agressives, mais conciliantes. A travers le monde, ce geste véhicule des humeurs congéniaux, l'humilité et l'incertitude. On peut aussi l'utiliser pour supporter un opposant dans un débat.⁵⁷⁶



A



B

FIGURE V.5. « Je veux me soumettre. » (2)

La posture qu'on voit sur la photo A ci-dessus est une combinaison d'inclinaisons, de pliures et de flexions : le torse légèrement baissé, la tête latéralement inclinée, les épaules haussées, les coudes pliés vers l'intérieur et les paumes tournées vers le haut. L'équivalent expressif-déclaratif est « Je m'incline », « Je suis inoffensif », « Je ne suis pas sûr » ou encore « Je ne suis pas un expert en la matière ». Il faut dire qu'au niveau verbal, les performatifs se plier, fléchir, s'abaisser et s'incliner sont

⁵⁷⁵ Givens (2002)

⁵⁷⁶ Givens (2002)

échangeables, car ils reviennent un peu au même, à moins qu'on dise explicitement « Je me plie », « Je fléchis », etc.

La posture de la photo V.5 A (page précédente) comprend des éléments d'une posture qu'on nomme le haussement des épaules comme mouvement corporel entier. Cette dernière est une posture de soumission plus complète – peut-être la plus complète qui soit. On l'obtient en laissant le corps s'incliner, se fléchir et se replier jusqu'au bout, à peu près à tous les points où c'est possible, un peu à la manière dont on plie une chaise pliante. D'abord décrit par Darwin, puis complété par Givens, le haussement des épaules comme mouvement corporel entier est une flexion généralisée, incorporant les mouvements du réflexe d'accroupissement. Elle comprend toute la gamme, pour ainsi dire, et plus encore : l'inclinaison latérale de la tête, les sourcils levés, la bouche ouverte qui fait la moue, le haussement des épaules, les coudes pliés vers l'intérieur, les paumes tournées vers le haut avec les poignets étendus, les mains ouvertes avec les doigts étendus, une inclinaison subtile du torse vers l'avant, les genoux fléchis et les orteils tournés vers l'intérieur.⁵⁷⁷ Cette posture soumise communique on ne peut mieux l'impuissance, l'inoffensivité, l'humilité et l'incertitude. Elle se présente dans son ensemble comme l'opposé total de la posture dominante avec les membres étirés, le torse érigé, la poitrine bombée et la tête dressée, qui, elle, – on l'a bien compris – ne fléchit pas.

c) *S'étonner*

S'étonner, c'est exprimer la surprise. On est surpris quand un événement intervient soudainement et d'une façon inattendue. Le corps est d'un coup déstabilisé et se soumet autovolontairement à l'instant même. Comme le précise Ekman, la surprise est la plus brève des émotions : elle est instantanée et ne dure qu'environ une demi-seconde. Puis, dès que nous comprenons ce qui se passe, elle change en peur, amusement, soulagement, colère, dégoût, etc., relativement à ce qui nous a surpris.⁵⁷⁸ La photo V.5 B (page précédente) est une tentative d'illustration de l'expression faciale universelle de la surprise, telle qu'elle a été mise en évidence par Ekman et Friesen. Les yeux sont grand ouverts, les paupières supérieures se lèvent et les paupières inférieures descendent, les sourcils se lèvent le plus haut possible et se courbent, la peau en dessous des sourcils s'étire, des rides horizontales se dessinent sur le front, la mâchoire tombe et la bouche s'ouvre.⁵⁷⁹ Frijda note qu'une perte de tonus musculaire accompagne la surprise, en précisant que la bouche *tombe* grande ouverte. La surprise est d'une part une immobilisation, interprétée comme une réaction inhibitrice générale, mais aussi un état d'ouverture.⁵⁸⁰

L'expression de la surprise se présente comme l'antithèse de celle la détermination. Alors que la détermination est un symptôme de stabilité, d'effort et de concentration, avec une prédominance de l'aspiration et de l'action, la surprise est un symptôme de déstabilisation, d'affaiblissement et d'ouverture, avec une prédominance de l'atteinte et de la perception. La détermination est un état envahissant : la surprise est au contraire un état envahi. Le même contraste se dessine au niveau des traits physiques des expressions faciales respectives : par là le froncement des sourcils, la visière et la

⁵⁷⁷ Darwin (1872), Givens (2002)

⁵⁷⁸ Ekman (2003)

⁵⁷⁹ Ekman et Friesen (2003)

⁵⁸⁰ Frijda (1986)

fermeture occlusive de la bouche, par ici les yeux et la bouche arrachés grands ouverts. Comme le dit Berthoz, l'ouverture de la bouche de la surprise traduit une ouverture sur le monde qui contraste avec l'enfermement et la concentration de la bouche fermée du visage de la décision.⁵⁸¹

La surprise authentique est un mouvement entièrement autovolontaire et un affaiblissement instantané général. Ekman nous apprend qu'elle se distingue de la fausse surprise par le fait que son début, sa durée et sa fin sont très courts. On identifie aussi la fausse surprise quand les sourcils se lèvent, mais la bouche ne tombe pas grande ouverte, ou quand d'autres mouvements, qui peuvent accompagner l'expression faciale, sont absents ou désynchronisés. Par contre, la surprise dite « conversationnelle » ou intentionnelle, au moyen de laquelle nous montrons notre intérêt aux dires de notre interlocuteur, n'implique que le haussement des sourcils. Elle n'est pas authentique, mais c'est une chose mutuellement acceptée.⁵⁸² Elle exprime que nous nous soumettons un minimum, suffisamment pour nous laisser un peu impressionner par ce qu'on nous raconte, ou que nous avons au moins intérêt à paraître un peu envahis, à moins que nos mimiques ne soient que des fréquents étonnements et surprises insignifiants. Ou alors nous sommes véritablement surpris : « Tu m'étonnes », « Mais je suis surpris ! »

d) Exprimer la soumission (générique)

A d'autres expressions de soumission s'applique, faute de mieux, le performatif générique. Exprimer la soumission, c'est se faire petit et devenir faible, ce qui se reflète également au niveau vocal. Alors que la voix puissante de la domination remplit l'espace, la voix de la soumission se réfugie dans un coin. Des recherches ont montré que la soumission se communique typiquement à travers une voix passive et faible en volume⁵⁸³, ainsi qu'à travers une voix à fréquence haute.⁵⁸⁴ Non seulement visiblement, mais audiblement aussi, la soumission apparaît comme l'antithèse de la domination.

Au niveau du regard, il y a plusieurs façons d'exprimer la soumission. Comme le rapporte Argyle, d'une part, des recherches ont montré que chez l'être humain, les individus soumis regardent davantage les dominants que l'inverse et que le regard dirigé en haut vers un supérieur est un signe de soumission. D'autre part, comme nous l'avons déjà mentionné, l'évitement du contact visuel est caractéristique de la soumission. Des recherches de Kendon ont montré qu'un locuteur a aussi tendance à détourner le regard quand il hésite ou ne parle pas couramment. Lorsqu'on dominant fixe un soumis, ce dernier détourne le regard. A l'inverse du regard fixe et soutenu comme signe de domination, l'évitement du contact visuel est un signe de soumission chez les primates. Il en va de même chez les hommes : les individus soumis, contrairement aux dominants, coupent le contact visuel en premier.⁵⁸⁵ Givens, de son côté, évoque l'effet Steinzor. Cela consiste en ce que les membres d'un groupe de discussion ont tendance à s'adresser davantage à ceux qui sont assis à côté d'eux quand un leader directif est assis en face, comme s'il était difficile de croiser le regard

⁵⁸¹ Berthoz (2003 : 49)

⁵⁸² Ekman (1992)

⁵⁸³ Allport et Cantril, in Laver et Hutcheson (Dirs.) (1972)

⁵⁸⁴ Givens (2002)

⁵⁸⁵ Argyle (1975)

d'un individu dominant.⁵⁸⁶ Nous y retrouvons le détournement du regard, caractéristique de la soumission. On dirait qu'il est typiquement soumis de suivre un dominant du regard, mais de baisser les yeux dès que celui-ci regarde en retour.⁵⁸⁷

e) *S'excuser*

S'excuser, c'est exprimer le regret pour un état de choses jugé comme mauvais duquel on est responsable. *S'excuser* est un acte de langage verbal. Nous nous soumettons en nous excusant, parce que nous admettons avoir commis une erreur, et en cherchant ainsi à la réparer, nous visons l'apaisement et la conciliation. En nous excusant, nous nous expliquons, ce qui rend explicite l'état corporel de soumission qui sous-tend l'excuse sincère, mais qui ne la formule pas encore. Au cours de la parole, l'excuse peut être exprimée à travers une voix faible à haute fréquence et s'accompagner d'inclinaisons et de flexions posturales, ce qui la renforce et la fait apparaître plus crédible.

Classer l'excuse dans les expressifs-déclaratifs soumis simples est une sorte de compromis. Bien que l'excuse apparaît effectivement comme un acte de langage soumis-type, elle a plus précisément un côté dépréciatif-soumis (de soi-même, de la faute qu'on a faite) et un côté appréciatif-soumis (par rapport au récepteur, avec qui on veut se concilier). On pourrait donc en plus la classer de part de d'autre dans ces deux sous-catégories.

V.5.3. Représentatifs et assertifs soumis

Les actes de langage *représentatifs* et *assertifs soumis* consistent à vouloir représenter un état de choses en exprimant la soumission. On les obtient en combinant des expressions ou illocutions de soumission (s'abaisser, s'incliner, etc.) avec des représentatifs (montrer, désigner, illustrer, etc.) ou des assertifs (informer, décrire, prédire, relater, argumenter, etc.). Des performatifs représentatifs et assertifs soumis sont : reconnaître, concéder, avouer, supposer, présumer, faire une hypothèse, admettre.

a) *Reconnaître, concéder, avouer*

Ces actes de langage représentatifs et assertifs soumis ont pour point commun la désignation de quelqu'un ou de quelque chose qu'on considère comme supérieur à soi. *Reconnaître* dans le sens soumis, c'est admettre l'existence, la valeur ou la supériorité de quelqu'un ou de quelque chose. Cet acte de langage peut déjà fonctionner de façon très implicite, sans qu'on ait à dire un mot ou à pointer du doigt, notamment quand il s'agit de reconnaître un territoire. De même qu'on peut, en voulant dominer, se comporter d'une manière à réclamer le territoire sur lequel on se trouve, on peut, à l'inverse, en voulant se soumettre, se comporter d'une manière à signaler qu'on reconnaît qu'il appartient à quelqu'un d'autre. Comme l'illustre Scheflen, lorsque nous traversons une propriété privée, les halls d'une institution de laquelle nous ne sommes pas membres ou un groupe de conversation duquel nous ne faisons pas partie, nous adoptons le comportement du passage territorial. Cela consiste à marcher en

⁵⁸⁶ Givens (2002)

⁵⁸⁷ Ce ne serait pas étonnant si cette hypothèse aurait déjà trouvé des vérifications expérimentales.

s'abaissant. La posture typique du passage territorial comporte : la tête baissée, les épaules haussées, la poitrine rentrée, les mains près du corps et l'évitement du contact visuel.⁵⁸⁸ C'est un peu comme raser les murs et ne pas se sentir chez soi. Le passage territorial comme signal équivaut en quelque sorte à dire « pardon », mais il permet aussi de signaler, intentionnellement ou non, l'équivalent de l'énoncé « Je reconnais que ce n'est pas mon territoire. »

Concéder consiste à céder sur un point dans une discussion, d'une manière analogue à concéder un but à l'équipe adverse. On reconnaît, avec une certaine réticence, que l'interlocuteur a raison. On se soumet ainsi à son point de vue, ce qu'on peut déjà faire corporellement. En répondant par exemple à son argument par une baisse de tonicité, en baissant la tête, en fléchissant, en s'inclinant, on indique déjà qu'on ne s'y oppose pas, comme si on disait « Je reconnais que ». Au niveau verbal, la concession se laisse lire dans les atténuateurs, qui consistent à verser de l'eau dans le vin. Comme le disent Trognon et Ghiglione, ce sont des marqueurs discursifs qu'on utilise pour préserver sa face et celle de l'interlocuteur, notamment quand celui-ci a un avis différent. On adopte alors une position plus modérée à l'égard de l'objet de la discussion. En référence à Bromberg, ils relèvent par exemple les atténuateurs suivants, qui sont de nature concessive : des expressions modales comme « il est vrai que », « il est certain que », d'autres propositions introduites par « que », comme « je reconnais que », « je sais que » et des adjectifs et adverbes qui viennent atténuer la portée de l'énonciation comme « certes » et « effectivement ».⁵⁸⁹ Verbalement, on peut en plus *avouer* quelque chose, ce qui consiste à reconnaître un état de choses, généralement un peu pénible, ce qu'on fait tout de même, bien qu'avec une certaine réticence, ce qui traduit au dehors une volonté de se soumettre. Un aveu explicite est introduit par « J'avoue que ».

b) Supposer, présumer, faire une hypothèse, admettre

La volonté de se soumettre prend aussi les formes d'actes de langage assertifs qui représentent le monde avec une moindre certitude et une moindre détermination. Ce ne sont que des suppositions. *Supposer* consiste à asserter quelque chose faiblement, en ne présupposant que la probabilité de l'état de choses asserté. Supposer est synonyme de *présumer* : on n'est pas sûr si ce qu'on dit est vrai. Supposer veut également dire *admettre*, poser à titre d'hypothèse. *Faire une hypothèse*, c'est émettre une assertion faible et incertaine, voire douteuse, tant qu'elle n'est pas prouvée par les faits. On admet, c'est-à-dire on accepte à titre d'hypothèse provisoire.

Il suffit que surgisse une expression de soumission au cours de la parole pour que les assertions qu'on formule soient reléguées au rang de suppositions et de simples hypothèses. On peut aussi répondre sans verbaliser, rien que par une expression de soumission, à une question posée pour dire qu'on n'est pas sûr. Le haussement des épaules par exemple, comme le note Givens, fait figure de « diminutif » dans la conversation : il transforme des énoncés comme « Oui, je suis sûr » en « Je ne suis pas si sûr ». Ce geste indique des éléments ambigus et incertains et présente ainsi une opportunité pour examiner des croyances ou des opinions non verbalisées. Ekman et Friesen ont observé le geste des paumes orientées vers le haut comme répétition non-

⁵⁸⁸ Schefflen et Schefflen (1972)

⁵⁸⁹ Trognon et Ghiglione (1993)

verbale d'un contenu verbal d'incertitude.⁵⁹⁰ Verbalelement on suppose et on présume en utilisant prudemment des atténuateurs, comme par exemple le pronom indéfini « on », pour éviter de faire référence explicite à quelqu'un ; on introduit ses propositions par « je crois que », « il semble que », et on dit « peut-être que ». Enfin, on n'est pas sûr.

V.5.4. Engagements et commissifs soumis

Les actes de langage d'*engagement* et *commissifs soumis* consistent à exprimer l'engagement de faire quelque chose en exprimant la soumission. On les obtient en combinant des expressions ou des illocutions de soumission (s'abaisser, s'incliner, etc.) avec des expressions ou illocutions d'engagement. Des performatifs d'engagement et commissifs soumis sont : se tenir à, se conformer, céder, abandonner, s'abandonner, se résigner.

a) *Se tenir à, se conformer*

La volonté de se soumettre s'exprime dans des engagements et commissifs de soumission active, c'est-à-dire des actes de langage qui signalent nos engagements à faire ce que nous devons faire. Il s'agit de *se tenir à* et de *se conformer* : on s'engage à suivre les directives données, respectivement ce qui est perçu comme un devoir. Comme le disent Keltner et Young, les gestes d'apaisement, dont notamment les expressions de soumission, signalent l'engagement de l'individu à se tenir aux normes sociales, en évoquant des émotions qui accroissent la coopération et réduisent l'agression.⁵⁹¹ Ainsi, en s'abaissant ou en s'inclinant, par exemple en réponse à un ordre ou une requête, on signale déjà qu'on ne veut pas s'y opposer, c'est-à-dire qu'on veut se conformer, ce qui apaise déjà le demandeur, comme on peut en plus préciser verbalement qu'on va s'y tenir. Se tenir à et se conformer sont des engagements qui impliquent le devoir. Le devoir peut provenir de soi-même ou d'une autorité externe. Tous les engagements que nous verbalisons en disant que nous devons faire une chose ou qu'il faut que nous fassions une chose, comme par exemple « Je dois faire mes courses » ou « Il faut que j'aille à la banque », sont du type se tenir à et se conformer. Il peut s'agir d'une volonté de se soumettre à sa propre volonté, à ce qu'on s'est dit de faire. Aussi « Il faut que j'aille aux toilettes », c'est se tenir à, se conformer, vu que le sentiment de devoir peut venir d'en haut comme d'en bas. C'est encore une fois s'engager en se soumettant aux directives de sa propre volonté.

b) *Céder, abandonner, s'abandonner, se résigner*

La volonté de se soumettre s'exprime aussi dans des engagements et commissifs de soumission plus passive. *Céder*, au sens performatif, c'est signaler qu'on cède à une pression qu'on perçoit. Céder est l'opposé de résister. *Abandonner* peut être considéré comme céder avec un degré de soumission plus élevé. *Abandonner*, c'est céder définitivement. Un locuteur qui cède son tour parle moins fort à la fin, son intonation peut être montante et prolongée ou descendante, et il regarde son interlocuteur.⁵⁹² Son expression signale son engagement à laisser le tour à l'autre. On cède aux affrontements, revendications, propositions et tentations. Céder peut être une forme

⁵⁹⁰ Givens (2002)

⁵⁹¹ Keltner, Young et Buswell (1997)

⁵⁹² Argyle (1975)

passive de se tenir à et de se conformer. En ne résistant plus à la volonté d'un autre, on lui laisse la place et on s'y conforme.

Les postures abaissées, fléchies, inclinées et les gestes de soumission sont au coeur des engagements soumis de céder et d'abandonner. Céder, c'est fléchir, et abandonner, c'est ne plus lutter, ce qui revient à *se résigner*, c'est-à-dire à s'incliner. Givens remarque qu'on utilise les mouvements de se pencher et se courber vers l'avant pour signaler la résignation, par exemple en réponse aux remarques de l'employeur. Ekman et Friesen ont observé le geste des paumes orientées vers le haut comme expression de découragement, montrant qu'on ne peut pas utiliser les mains pour faire quelque chose.⁵⁹³ Selon Darwin, hausser brièvement les épaules veut dire : « Je ne peux pas le faire », voire « Je ne vais pas le faire ».⁵⁹⁴ *S'abandonner*, c'est se laisser aller à un sentiment. Le corps qui se soumet s'abandonne ; il se laisse aller à un état d'impuissance et se plie au gré des pressions exercées sur lui, celles de son environnement et, à l'échéance, sa fatigue. Son expression dit non-verbalement l'équivalent de « Je n'ai plus de force, je n'en peux plus. »

V.5.5. Désirs et directifs soumis

Les actes de langage du *désir* et *directifs soumis* consistent à exprimer le désir que le récepteur dise ou fasse quelque chose en exprimant la soumission. On les obtient en combinant des expressions ou des illocutions de soumission (s'abaisser, s'incliner, etc.) avec des désirs ou directifs (demander, questionner, etc.). Ce sont les façons de demander les plus éloignées de se servir directement et de pousser concrètement quelqu'un à agir : on demande d'abord, et on demande d'abord si on peut demander. Des performatifs du désir et directifs soumis sont : prier, supplier, mendier, quémander, requérir, suggérer, proposer.

a) *Prier, supplier, mendier, quémander*

La prière est le prototype du désir et du directif soumis. *Prier, supplier* et *mendier* consistent à requérir en s'exprimant très poliment et humblement. *Quémander*, c'est demander humblement et avec insistance, soit prier en insistant. Avant d'être verbale, la prière s'exprime par le corps et la voix. On prie en tournant les paumes vers le haut et en avançant la main en supination.⁵⁹⁵ Les postures abaissées, inclinées, pliées et une voix faible et haute expriment l'humilité de laquelle est faite la prière. L'expression corporelle et vocale de la prière insuffle l'âme aux mots « S'il vous plaît », « Je vous en supplie ».

b) *Requérir, suggérer, proposer*

D'une façon un peu moins humble, mais toujours soumise, d'autres actes de langage directifs consistent à demander quelque chose indirectement, en prenant des précautions et en laissant l'option de refus à l'interlocuteur, jusqu'à ne plus que lui donner une idée de ce qu'ils pourraient bien vouloir de lui, mais sans en demander plus.

⁵⁹³ Givens (2002)

⁵⁹⁴ Darwin (1872)

⁵⁹⁵ Givens (2002)

Requérir ou formuler une requête, c'est demander poliment en laissant l'option de refus à l'interlocuteur. Les requêtes sont généralement des demandes indirectes. Comme les comportements de soumission en général, elles apparaissent comme une ritualisation de la peur et d'une approche hésitante. Le principe est : on demande d'abord. On formule ses requêtes comme si on n'osait pas verbaliser directement son désir : on veut d'abord savoir si cela ne pose pas de problème. Ainsi on ne dit pas directement « Passe-moi le sel ! », mais on demande indirectement, de façon atténuée « Peux-tu me passer le sel ? » On transpose ainsi à nouveau une expression de soumission, comme la tête inclinée avec la main en supination, sur le plan verbal. Les requêtes sont formulées comme des questions et l'intonation montante de la voix au cours d'une question va déjà dans le même sens que la voix à fréquence haute de la soumission. Cette façon conventionnelle de formuler sa demande comme une question préalable sur les capacités de l'interlocuteur ne porte en général pas réellement sur ses capacités, vu qu'il est généralement capable de passer le sel. Mais cela permet de dire qu'on lui laisse l'option de refus. Il peut dire que non, il ne peut pas. Remarquons que si on adresse la requête « Peux-tu me passer le sel » à un infirme, elle fonctionne effectivement comme une question qui porte sur ses capacités. On peut aussi requérir en demandant d'abord si l'interlocuteur veut bien, c'est-à-dire s'il en est capable et s'il le désire : « Je voulais vous demander si vous voulez bien m'autoriser de partir » ou en lui demandant d'abord l'autorisation de lui demander quelque chose : « Est-ce que je peux vous demander quelque chose ? ».

La requête crée une instance intermédiaire : sa forme témoigne d'une certaine retenue à l'égard de l'interlocuteur. Par cette retenue on montre qu'on le respecte : on accepte de se soumettre suffisamment pour ne pas risquer de l'offenser. On utilise fréquemment les requêtes de façon stratégique, en apparaissant plus soumis qu'on ne veut l'être, parce que ce comportement peut flatter l'interlocuteur et le rendre plus enclin à bien vouloir céder à ce qu'on désire.

Suggérer, c'est faire une faible tentative pour amener quelqu'un à faire quelque chose. Suggérer est plus faible encore que requérir et la timide suggestion est véhiculée par une voix faible et timide. On fait juste une suggestion. Il en va de même pour *proposer*, qui consiste à suggérer à quelqu'un de faire quelque chose, ce qui peut être accepté ou refusé. On dit à quelqu'un ce qu'il peut faire, on peut lui écrire une lettre remplie de propositions, mais il est libre de refuser. Les suggestions et les propositions n'ont pas de pouvoir direct sur lui. Elles lui laissent le choix.

V.5.6. Déclaratifs soumis

Les actes de langage *déclaratifs soumis* consistent à vouloir créer un état de choses par son énonciation en exprimant la soumission. Plus haut on monte, plus bas on risque de descendre. En accédant à des positions d'autorité qui permettent de produire un certain nombre d'actes de langage déclaratifs dominants, au moyen desquels on actualise à chaque fois son pouvoir, on accède aussi à des nouvelles hauteurs desquelles on peut tomber : des nouvelles façons de se soumettre que l'on crée rien qu'en les énonçant. Des performatifs déclaratifs soumis sont : rétracter, abdiquer, abandonner, capituler, résigner suspendre, ajourner.

a) *Rétracter, abdiquer, abandonner, capituler, résigner, suspendre, ajourner*

La volonté de se soumettre se ramifie en plusieurs actes de langage déclaratifs. Dans certains cas, leur énonciation fait exister l'état de soumission vers lequel les engagements et commissifs correspondants se dirigent. *Rétracter*, c'est déclarer qu'on s'est trompé dans une déclaration antérieure, ce qui témoigne d'une moindre certitude. *Abdiquer*, c'est renoncer à la responsabilité, donc déclarer qu'on retourne à une position moins dominante. Les déclaratifs-types de la soumission sont *abandonner* et *capituler* au sens déclaratif, vu que ces actes de langage consistent à déclarer son abandon avec la condition préparatoire de ne pas avoir assez de force pour continuer. *Résigner*, c'est déclarer qu'on renonce à une position. La résignation signale moins nettement la soumission quand on a le pouvoir de résigner ; par contre résigner au sens de se démettre et d'abandonner une fonction, comme par exemple résigner sa place ou son emploi, est plus nettement soumis. *Suspendre*, comme *ajourner*, c'est déclarer une pause temporelle dans un processus de décision. La suspension est un signe de soumission quand elle tient aux incapacités du locuteur, par exemple quand il n'est pas encore prêt pour décider.

V.6. Actes de langage appréciatifs

V.6.1. Introduction

Les *actes de langage appréciatifs* consistent à exprimer qu'on veut bien. C'est l'actualisation d'une appréciation. Le message des actes de langage appréciatifs est : « oui, je veux bien ». Il peut s'agir de l'expression d'une aspiration appétitive vers ce qu'on veut bien comme d'un état de satisfaction, quand on atteint ou est atteint par ce qu'on veut bien. Ils sont causés par quelque chose qui *fait plaisir*. Le contenu représentatif et le but peuvent être sociaux ou autres. L'appréciation peut s'appliquer au récepteur, à un autre état de choses ou à soi-même.

Le paradis des actes de langage est parsemé d'expressions et d'illocutions appréciatives, des fruits divers qui sont tous délicieux à leur façon. Les appréciatifs sont les grands favoris de la volonté : ce sont ceux qu'on aime émettre et qu'on aime recevoir, ce sont ceux qu'on espère manifester et que les commerçants essayent de provoquer chez leurs clients potentiels. Il s'agit s'apprécier, d'obtenir ce qui convient à la volonté, ce qu'on préfère.

Tous les actes de langage appréciatifs expriment ou représentent un degré de force appréciatif. Il se spécifie en fonction des différentes aspirations appétitives et de leurs satisfactions. Nous distinguons d'une part tout ce qui est accord, puis une aspiration appétitive et des états volitifs appréciatifs généraux : vouloir jouir d'un bien, ce qui va de l'approbation aux états forts de réjouissance. L'intérêt et la curiosité sont des aspirations appétitives qui consistent à vouloir connaître quelque chose d'intéressant. L'appréciation appliquée à autrui donne lieu à l'affiliation, où l'on trouve d'une part la sympathie, l'amitié et l'amour et d'autre part le flirt et l'envie sexuelle.

Les appréciations se ramifient en des actes de langage corporels et verbaux de différents types. Les actes de langage corporels appréciatifs sont toujours expressifs. Ils peuvent en plus être représentatifs, engagements et désirs. Les actes de langage verbaux appréciatifs peuvent être expressifs-déclaratifs, assertifs, commissifs, directifs ou déclaratifs.

Quand une expression ou une illocution appréciative se déroule en dehors d'une situation de communication directe, elle est un proto-acte de langage, une volonté communiquée indirectement. Elle devient un acte de langage à proprement parler dans une situation de communication directe, où elle peut se destiner à être communiquée et vouloir en plus satisfaire son besoin ou son envie en fonction de son type d'acte de langage. Les actes de langage appréciatifs peuvent être conscients ou non, autovolontaires ou egovolontaires, volontaires ou involontaires, authentiques, simulés ou dissimulés.

V.6.2. Expressifs et expressifs-déclaratifs appréciatifs

Les actes de langage *expressifs* et *expressifs-déclaratifs appréciatifs* consistent à exprimer l'appréciation : aspirations appétitives et états de satisfaction. Des performatifs appréciatifs sont : saluer, souhaiter la bienvenue, trinquer, se réjouir, s'amuser, jouer, plaisanter, jubiler, se tourner vers, sympathiser, aimer, flirter, exprimer une envie sexuelle, jouir. Le performatif générique est approuver.

a) Approuver

Approuver est l'acte de langage expressif et expressif-déclaratif appréciatif générique. C'est exprimer ses sentiments positifs quant à quelqu'un ou quelque chose ; c'est montrer qu'on veut bien. On approuve en hochant la tête, en souriant, en levant rapidement les sourcils, en se tournant vers quelqu'un ou quelque chose et en disant « oui , je veux bien ». Le verbe performatif approuver se laisse appliquer à toutes les expressions appréciatives. En parlant d'abord de l'approbation en général, nous prenons en compte les expressions appréciatives les plus générales, avant de les spécifier en prenant en compte d'autres expressions encore, lorsque nous parlerons d'actes de langage appréciatifs plus particuliers.

Les expressions d'approbation sont comparables aux mouvements de prise de nourriture, en ce qu'elles sont des réponses positives à quelque chose qui vient de l'extérieur : elles montrent que c'est quelque chose qu'on accepte, qu'on veut bien prendre en soi. Elles le font au sens figuré, comme le comportement consommatoire le fait au sens concret. Le hochement de tête est un signe très répandu à travers le monde pour littéralement dire « oui ». Plusieurs auteurs, dont Darwin, Spitz et Morris, considèrent que le hochement de tête comme réponse affirmative provient de la réponse positive à la nourriture du bébé qui accepte le sein. Darwin observait notamment que, lorsque les nourrissons veulent prendre la nourriture, ils avancent la tête en l'inclinant, et qu'un seul mouvement vers l'avant suffit pour prendre la nourriture, comme un seul hochement de la tête suffit pour dire « oui ».⁵⁹⁶ Spitz observait que, lorsqu'on retire le mamelon de la bouche d'un nourrisson âgé entre 3 et 6 mois pendant l'allaitement, il effectue des mouvements d'approche avec sa tête, la hochant verticalement en direction du sein, des mouvements qui ressemblent de près au hochement de tête vertical qui veut dire « oui ». Au cours des mois suivants, ces mouvements sont intégrés dans son comportement d'approche.⁵⁹⁷

Comme le note Givens, bien que d'autres types de mouvements d'affirmation de la tête aient été identifiés à travers le monde, le hochement affirmatif de la tête est une indication de l'approbation, de l'agrément et de la compréhension bien documentée et largement répandue (en référence aux recherches de Darwin, Eibl-Eibesfeldt, Morris).⁵⁹⁸ Le fait que le hochement de tête ne soit pas ritualisé en un signe d'approbation dans toutes les cultures, n'empêche qu'il puisse prolonger la réponse instinctivement positive à la nourriture dans celles où il apparaît et que d'autres signes d'approbation de la tête, comme par exemple un avancement, puissent aussi provenir d'une réponse positive à la nourriture.⁵⁹⁹

⁵⁹⁶ Darwin (1872)

⁵⁹⁷ Spitz (1965)

⁵⁹⁸ Givens (2002)

⁵⁹⁹ Il est intéressant comment Darwin (1872) explique le lien du hochement de la tête avec la réponse d'acceptation de la nourriture, de laquelle il est supposé provenir, chez des peuples qui utilisent justement d'autres mouvements de tête pour dire « oui », comme par exemple les Abyssiniens et les Tagals de Luzon des Philippines. Ces derniers jettent leur tête en arrière pour dire « oui ». Puis on trouve que les Nouveaux Zélandais lèvent leur tête et leur menton à la place de hocher pour acquiescer. Darwin identifie ces gestes comme des signes probablement abrégés du hochement de la tête, ne comprenant que la partie du mouvement allant vers le haut. On peut aussi interpréter l'avancement brusque de la tête, que des Pygmées de Malaya utilisent pour dire « oui », comme provenant du mouvement de la tête du bébé qui approche le sein. La Barre considère ce geste comme un mouvement

D'autres signes d'approbation sont également similaires à des comportements alimentaires dans leur forme. La vocalisation « hm hm » pour dire « oui » vient peut-être aussi de là. Givens remarque que le nerf vague, qui innerve le larynx, provoque des vocalisations digestives comme « hm hm » et « euh euh ». Fónagy porte notre attention sur l'avancement des lèvres et de la langue comme signe d'émotions appréciatives : les lèvres avancent dans la tendresse et la langue avance dans la joie.⁶⁰⁰ Du côté alimentaire, les lèvres et la langue avancent quand on prend de la nourriture. On observe aussi des gens apprécier une remarque ou ce qui apparaît devant leurs yeux en avançant la tête, comme s'ils happaient, ou en faisant des mouvements de la bouche, comme s'ils dégustaient un bon morceau. On dirait qu'ils disent « oui, ça se laisse ingérer », par exemple quand ils trouvent ce qu'ils cherchent dans un livre ou quand ils assistent à un spectacle de strip-tease.

On est attiré par ce qu'on apprécie ; on s'en approche et on s'ouvre. Toujours dans l'idée du mouvement expressif dérivant de comportements précurseurs, Eibl-Eibesfeldt évoque l'ouverture des orifices sensoriels et des traits du visage comme signe d'approbation, ce qui dérive de leur ouverture quand on veut bien voir et entendre quelque chose. Le haussement rapide des sourcils est une ouverture qui fonctionne comme signe d'approbation. Dans chaque culture qu'il a visitée, Eibl-Eibesfeldt a observé ce geste chez les mères en interaction avec leur enfant. Il s'inscrit même dans une séquence typique : après avoir établi le contact visuel, la tête se lève un peu et les sourcils se lèvent pendant approximativement un tiers de seconde, pendant qu'un sourire s'étale sur le visage. Ensuite la personne hoche la tête comme geste de conclusion.⁶⁰¹

Le sourire est l'ouverture des traits du visage la plus caractéristique de l'appréciation. Sourire d'approbation, sourire de compréhension, sourire de politesse, sourire joyeux, sourire d'amusement, sourire du flirt, sourire toujours : le sourire est l'expression-type de l'appréciation, son symptôme universel. Il apparaît comme la marque de fabrique de bon nombre d'actes de langage appréciatifs. Son usage est très fréquent, vu aussi qu'un petit sourire est facile à faire. On sourit en contractant les muscles zygomatiques : les coins des lèvres s'étirent vers l'arrière et vers le haut. Le verbe *sourire* apparaît comme un intermédiaire entre la description du mouvement des lèvres qui le caractérise et l'appréciation qu'il signifie. On pourrait presque l'utiliser comme performatif, comme il est déjà utilisé comme synonyme d'émotions appréciatives : quelque chose qui fait sourire, c'est quelque chose qui amuse ; avoir le sourire, c'est être enchanté de ce qui est arrivé. Le sourire ne veut pas dire « oui » littéralement, mais quelque soit son usage, même dans des situations tendues, il véhicule systématiquement une forme d'appréciation, un « oui, je veux bien » implicite mais bien compris – une appréciation fallacieuse quand le sourire n'est qu'un masque, mais très forte quand il est authentique et attendu depuis longtemps.

Le toucher est un signe d'appréciation universel, nécessitant la distance typiquement rapprochée de celui qui s'approche de ce qu'il apprécie. Le contact physique augmente le sentiment d'intimité : les salutations et les félicitations impliquent le toucher d'une façon ritualisée dans le monde entier et le toucher est d'autre part le

différent du hochement de tête (Laver et Hutcheson (Dirs.)) (1972), or il est possible de le relier au même mouvement d'acceptation de la nourriture.

⁶⁰⁰ Fónagy (2001)

⁶⁰¹ Eibl-Eibesfeldt (2007)

préliminaire de l'acte sexuel. En touchant quelqu'un, on lui communique qu'on l'approuve. L'appréciation ainsi communiquée est contagieuse : tant que ce n'est pas agresser, toucher provoque facilement et souvent inconsciemment des comportements d'appréciation, d'affiliation et de sympathie en retour, comme nous l'avons vu en parlant de motivations inconscientes.⁶⁰² Le toucher humain en tant que renforcement des liens sociaux apparaît comme une modération de la même fonction du toucher chez les chimpanzés, qui, comme le rapporte Desor, font carrément la partouze pour instaurer un climat de tolérance. De Waal estime notamment que plus de 75% des comportements sexuels observés dans cette espèce n'ont aucune fonction reproductrice, mais servent à réduire des conflits sociaux.⁶⁰³ On sait qu'il arrive aux êtres humains d'aspirer également vers ce type d'amusement et on ne saurait porter un jugement réfléchi sur leur rationalité particulière sans les avoir vus en partouze.

Les expressions hocher la tête, faire « hm-hm », sourire, s'approcher et toucher sont traduits en expressifs-déclaratifs qui verbalisent les sentiments correspondants : « Oui », « Je veux bien », « Ça me fait plaisir », « J'aime bien », « Je le sens bien », « Je ne trouve pas si mal à vrai dire ».

b) Saluer, souhaiter la bienvenue

Saluer, c'est exprimer la prise en compte du récepteur, généralement de façon courtoise, au moment de la rencontre et au moment de la séparation. *Souhaiter la bienvenue*, c'est saluer quand le récepteur vient d'arriver. La salutation est appréciative en ce qu'elle consiste à apprendre à quelqu'un qu'on veut bien reconnaître son existence et, quand elle a pour but d'entamer un échange avec lui, elle lui signale qu'on veut bien lui parler. Les comportements de salutation sont, comme le met au point Stern, « des réactions émotionnelles rendues conventionnelles qui contiennent des éléments des catégories darwiniennes de surprise et de bonheur. »⁶⁰⁴

Les comportements de salutation se présentent fréquemment comme un défilé de toute une série d'expressions typiquement appréciatives. On peut saluer de loin en levant une main ou la tête. L'aspect proprement appréciatif de la salutation apparaît, au moins de façon conventionnelle, quand on se rapproche, en serrant la main ou en faisant la bise – et de façon indubitablement authentique quand les sourcils se lèvent rapidement. Eibl-Eibesfeldt, qui a étudié les rituels de salutation à travers le monde, a observé que les sourcils se lèvent rapidement de façon systématique dans l'établissement d'un contact amical. Les peuples les plus divers du monde exhibent la même séquence motrice : lever rapidement puis baisser les sourcils et sourire, des gestes souvent accompagnés d'un hochement de tête. Ce comportement sert à saluer à distance de façon particulièrement amicale – et il est fort probablement inné.⁶⁰⁵

⁶⁰² Il apparaît aussi que les hommes touchent plus souvent les femmes que l'inverse, ce que suggèrent des observations évoquées par Argyle (1975).

⁶⁰³ Desor (1999)

⁶⁰⁴ Stern (1989 : 230)

⁶⁰⁵ Eibl-Eibesfeldt (2007). Bien qu'il y ait des variations liées au contexte de son usage à travers les cultures, le haussement rapide des sourcils apparaît comme un signe universel d'établissement d'un contact amical. Par exemple au Japon, il n'est pas bien vu entre adultes, mais il est utilisé pour saluer les enfants. Les Indiens Yanomami saluent les inconnus dans un contexte amical de cette façon, tandis qu'en Europe et aux Etats-Unis, un rapport amical préalable le précède généralement.

Ces sourcils qui se lèvent automatiquement ou bien non à la vue d'une personne qu'on connaît, peuvent révéler si on est respectivement content ou non de la voir. Comme le dit Eibl-Eibesfeldt, le haussement rapide des sourcils est probablement à l'origine une expression ritualisée de reconnaissance. Les sourcils se lèvent quand on ouvre les yeux pour mieux voir et de façon automatique quand on est surpris. C'est une expression de reconnaissance et la reconnaissance est aussi le thème de la salutation. Une salutation est encore plus appréciative quand le haussement des sourcils s'accompagne d'un sourire, surtout quand il s'agit d'un vrai. S'embrasser et se caresser lors de la salutation augmentent encore davantage le degré de force appréciatif. Le degré de force diminue par contre quand ces comportements ne sont que conventionnels.

c) *Trinquer*

Trinquer est un acte de langage appréciatif d'autrui en partie non-verbal : on boit en même temps que lui, après avoir choqué les verres, et en partie verbal : on se souhaite explicitement succès, bonheur, prospérité, longévité, etc. « Santé ! »

d) *Se réjouir*

Se réjouir, c'est exprimer ses sentiments positifs avec un degré de force élevé. La joie est une émotion paradigmatique pour des états appréciatifs réellement éprouvés comme le plaisir, la gaieté, le bonheur et l'allégresse. Se réjouir, c'est vouloir vraiment bien. C'est dans la joie qu'on obtient cette belle expression souriante du visage entier, qu'on appelle avec Ekman le « sourire de Duchenne » (en honneur à Duchenne de Bologne, qui l'a décrite au 19^e siècle, un peu avant Darwin). Le sourire de Duchenne est le vrai – le sourire joyeux, authentique, ressenti –, dont l'expression ne se limite pas aux mouvements des lèvres. Il s'agit d'une contraction simultanée et automatique du muscle zygomatique, qui remonte les lèvres, et du muscle orbiculaire, qui entoure l'œil.

L'expression universelle de la joie, qui en résulte, se compose comme suit : les coins des lèvres s'étirent vers l'arrière et vers le haut, la bouche peut être ouverte ou non, les dents peuvent se montrer ou non, les joues se lèvent et une ride se dessine du nez jusqu'aux coins des lèvres, la peau se renfle en dessous des yeux, en les rétrécissant éventuellement, les paupières inférieures peuvent se lever, mais elles ne sont pas tendues. Une ride se dessine en-dessous d'elles. Les sourcils descendent un peu et des pattes d'oie se dessinent aux extrémités extérieures des yeux. On peut aussi voir les yeux qui brillent de joie.⁶⁰⁶ Fónagy remarque la langue qui avance.⁶⁰⁷

⁶⁰⁶ Ekman et Friesen (2003), Ekman (2003)

⁶⁰⁷ Fónagy (2001)

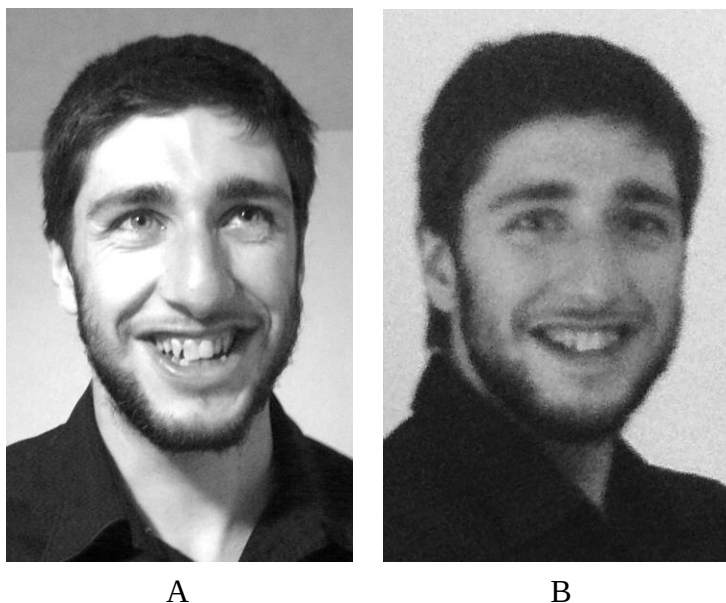


FIGURE V.6. « Oui, je veux bien ? » Le vrai et le faux sourire.

Sur la photo A ci-dessus, nous voyons Joffrey en train de se réjouir réellement : il y produit un vrai sourire, un sourire de Duchenne. Sur la photo B, par contre, il ne se réjouit pas réellement : il y produit un faux sourire, un sourire conventionnel de vendeur. Le vrai sourire de la photo A est déclenché par une commande inconsciente, issue des structures limbiques, subcorticales, qui active à la fois le muscle zygomatique et le muscle orbiculaire ; tandis que le faux sourire de la photo B est déclenché par une commande consciente et intentionnelle, issue des structures corticales, qui n'active que le muscle zygomatique.⁶⁰⁸ Le vrai sourire est autovolontaire ; le faux est egovolontaire. Le vrai sourire traduit au dehors un état appréciatif de la volonté bien plus intense que ne le fait le faux, si ce dernier ne veut pas juste donner, tant bien que mal, une impression mensongère d'apprécier.

La différence entre le vrai et le faux sourire se voit dans l'expression. Comme nous l'apprend Ekman⁶⁰⁹, elle tient au baissement des sourcils et de la peau entre les sourcils et les paupières, qui est la marque distincte du vrai sourire. Je pense qu'on peut observer cette différence dans la figure. Aussi quand on produit intentionnellement un plus grand sourire que celui de la photo B, dans lequel les joues se relèvent davantage aussi et les pattes d'oie se dessinent aussi, les sourcils et la peau entre les sourcils et les paupières ne descendent pas. Cet effet ne peut être produit que par la contraction généralement inconsciente du muscle orbiculaire. Les personnes qui savent contrôler ce muscle intentionnellement sont rares.

Ekman oriente notre attention aussi sur d'autres critères qui permettent de distinguer le vrai du faux sourire. Les faux sourires sont moins symétriques et peuvent se terminer d'une manière notablement inappropriée : ils tombent abruptement du visage. En tant que masque, le faux sourire ne cache que les actions de la partie inférieure du visage et des paupières inférieures, mais non pas celles des sourcils et du front. On

⁶⁰⁸ Damasio (1995)

⁶⁰⁹ Ekman (1992)

peut par contre aussi retenir son vrai sourire et faire comme s'il était moins intense, typiquement quand on ne veut pas montrer le plaisir qu'on éprouve. Ekman appelle cela le « dampened smile », un sourire atténué, non pas supprimé, mais refroidi. Une autre version du sourire ressenti est ce qu'il appelle le sourire de l'excitation appréciée : dans ce cas, les paupières ne descendent pas, mais remontent automatiquement comme dans la surprise.

En se réjouissant on n'a pas l'air de s'ennuyer. La voix joyeuse se caractérise par une forte variabilité en fréquence et en volume et par une mélodicité élevée de l'intonation. Les caractéristiques acoustiques les plus fréquemment prélevées pour la joie, et plus particulièrement pour une joie intense, sont, comme les synthétisent Scherer et Juslin et Laukka : une intensité de la voix en moyenne forte avec une forte variabilité entre forte, moyenne et faible, une fréquence en moyenne haute avec beaucoup de variabilité, des contours de la fréquence montants et une forte énergie dans les hautes fréquences. Les effets sur la parole sont une faible proportion de pauses, une articulation précise et un débit de parole rapide. Un seul critère acoustique, pris en compte par quelques études, permet de distinguer systématiquement la joie et les émotions appréciatives en général des émotions dépréciatives, à savoir des régularités microstructurales au niveau de la fréquence, de l'intensité et/ou de la durée, qui caractérisent les premières et non pas les secondes.⁶¹⁰ Fónagy, de son côté, a trouvé qu'une mélodicité élevée de la voix caractérise les émotions appréciatives en général. Cette mélodicité est produite par une régularité intrasyllabique de la fréquence fondamentale.⁶¹¹

La voix joyeuse, qu'elle soit calme ou excitée, peut être qualifiée d'agréable. Un accent sans contrainte, doux, tendre, serein et calme la qualifie selon Cicéron.⁶¹² Dans la joie la voix coule avec plénitude, simplicité et une sorte d'allégresse, dit Quintilien.⁶¹³ Ostwald propose un rythme rapide, une mélodie animée et triomphante, une couleur tonale chaude et une harmonie consentante pour l'expression du bonheur et une mélodie plus tranquille et assurée pour celle du contentement.⁶¹⁴ Du côté de la musique à proprement parler, Schopenhauer entendait dans le caractère joyeux des mélodies rapides le bonheur que confère le passage rapide du souhait à la satisfaction, puis de la satisfaction au nouveau souhait, et ainsi de suite. La musique de danse rapide parle d'un bonheur commun et facile à atteindre ; l'allegro maestoso avec ses grands et longs pas et déviations, par contre, sonne comme l'aspiration plus noble vers une fin lointaine et sa satisfaction finale.⁶¹⁵

Le rire est une expression forte de joie. On se marre. Quand quelque chose nous fait vraiment rire, nous nous réjouissons fortement, comme on le voit sur la photo V.7 A (page suivante), qui montre un vrai rire. Nous nous référons à la synthèse de recherches effectuée par Ruch et Ekman⁶¹⁶ pour décrire l'expression du rire. Le principe du rire est le même que celui du sourire : le vrai rire est plus intense que le

⁶¹⁰ Sander et Scherer (Dir.) (2009)

⁶¹¹ Fónagy (2001)

⁶¹² Cicéron (1961)

⁶¹³ Quintilien (1979)

⁶¹⁴ Parret (2002)

⁶¹⁵ Schopenhauer (1818)

⁶¹⁶ Ruch et Ekman (2001)

faux et son expression est activée par des structures subcorticales, tandis que celle du faux rire intentionnel est activée par des structures corticales.

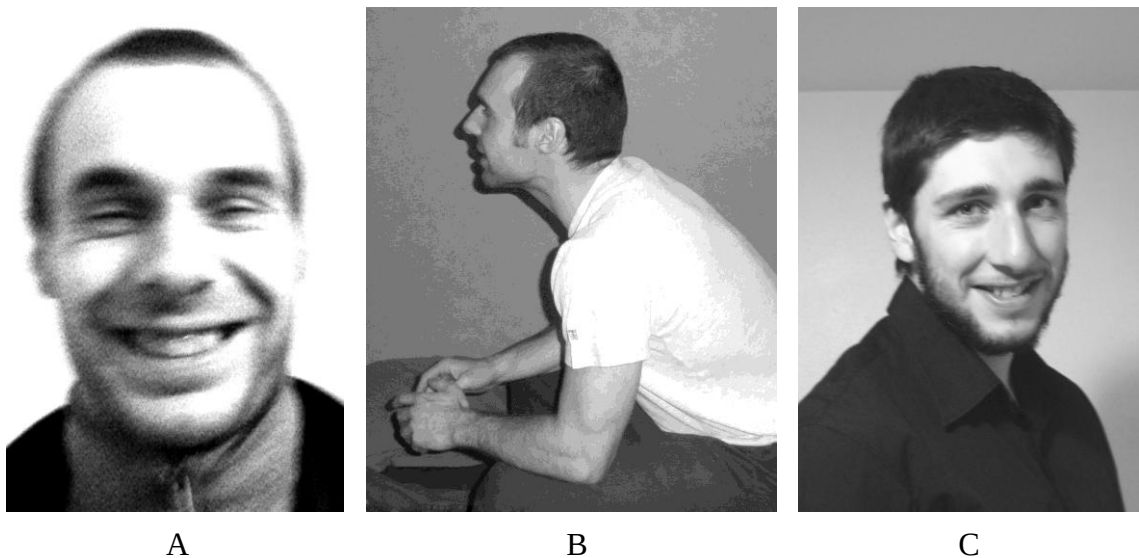


FIGURE V.7. « Oui, je veux bien. »

Comme le montre la photo A ci-dessus, l'expression faciale du rire se présente comme une amplification du sourire. Le vrai rire comprend le sourire de Duchenne avec une ouverture large de la bouche et davantage de contractions des muscles du visage, notamment autour des yeux. La tête bouge en même temps. Nos expressions faciales du rire ressemblent aux visages ludiques des singes : la mâchoire grande ouverte, les coins des lèvres rétractés, les dents exposés et les yeux qui brillent.

La vocalisation du rire authentique implique la respiration, la phonation, mais pas l'articulation. Elle se compose de cycles d'impulsions de rire répétées. Le rire commence typiquement avec une inspiration forcée, suivie d'une séquence plus ou moins soutenue d'expirations sonorisées automatiques, saccadées, à haute fréquence et plus ou moins fortes en volume, qui peuvent sonner comme « Ha ha ha ». Le rire spontané est une énonciation inarticulée, la décharge d'une pulsion irrépressible au cours de laquelle on s'abandonne à sa réponse corporelle. La conscience de soi diminue dans le rire spontané et la douleur est atténuée, ce qui accentue son caractère réjouissant et son effet bénéfique. La vocalisation d'un épisode de rire dure en moyenne cinq secondes ; l'expression faciale dure un peu plus longtemps, le temps qu'elle disparaisse du visage. L'épisode de rire se termine fréquemment avec la fermeture des paupières.

La vocalisation du rire se laisse contrôler et moduler intentionnellement, mais non pas reproduire. Comme la voix joyeuse en général, l'intonation émotionnelle du vrai rire se caractérise par une forte variabilité mélodique, de laquelle sont désemparés les sons parlés du rire. Juste dire le rire, en articulant intentionnellement les sons « Ha ha ha », n'est pas très différent de dire sobrement « Je suis en train de rire ». Un vrai rire, par contre, si de plus il est intense, fait bouger le corps entier d'une manière tout à fait délirante. Ruch et Ekman mentionnent des observations anecdotiques : on voit des

gens qui plantent leurs coudes dans leurs genoux, balancent le torse vers l'avant et l'arrière, frappent leurs jambes avec les mains, jettent les mains en l'air et tapent du pied ; des petits enfants qui rient sautent de haut en bas et se roulent au sol à travers toute la chambre.

La joie se communique aussi à travers le toucher. Quand quelqu'un nous secoue, presse, tapote et caresse, nous lève et nous serre dans les bras, nous comprenons que cette personne est remplie de joie.⁶¹⁷ En se réjouissant, le corps dit qu'il veut bien avec un degré de force élevé. Nous représentons son agissement appréciatif en précisant verbalement « Oui, je veux bien », « Ca me fait plaisir », « Je suis content » ou « Mort de rire ».

e) *S'amuser*

S'amuser, c'est se distraire agréablement et s'apparente à se divertir et à rigoler. C'est une variation de se réjouir. En s'amusant, on exprime qu'on veut bien passer un bon moment, ce qu'on peut aussi préciser verbalement. Une recherche expérimentale a permis de trouver une expression prototypique de l'amusement, telle qu'encodée par des sujets de différentes origines ethniques : le sourire de Duchenne avec la mâchoire qui tombe. Des mouvements de haut en bas de la tête et la tête penchée en arrière en faisaient fréquemment partie aussi. La mâchoire qui tombe et l'exposition du cou accompagnant la tête penchée en arrière (un signe de domination par ailleurs) signalent qu'il n'y a justement pas d'intentions menaçantes, bien que l'amusement puisse inclure des éléments plus agressifs, comme par exemple quand on taquine.⁶¹⁸

f) *Jouer, plaisanter*

Jouer, au sens performatif, est une façon de s'amuser par laquelle on veut non-verbalement dire que ce qu'on exprime n'est pas à prendre au sérieux. Tout en étant spontané, le comportement ludique est complexe en ce qu'il requiert une combinaison de plusieurs expressions. Jouer est un méta-acte de langage, parce que les expressions indicatrices de jeu sont des méta-signaux : des signaux qui portent sur d'autres signaux émis en même temps. D'une part, un comportement est imité, comme par exemple la parade ou la menace, et d'autre part, un deuxième comportement se superpose à lui pour indiquer qu'il n'est pas à prendre au sérieux. Ce deuxième comportement est le méta-signal qui indique que ce n'est qu'un jeu.⁶¹⁹ Ce sont précisément des expressions appréciatives qui fonctionnent comme méta-signaux, par exemple les expressions faciales ludiques des singes quand ils font semblant de se battre. En ayant le visage détendu et la bouche ouverte, ils se font signe que c'est pour jouer.⁶²⁰ Chez nous, les signes de quasi-séduction sont très fréquents : c'est quand les hommes et les femmes se séduisent de façon burlesque, en jouant seulement, en montrant par des postures comme les bras croisés ou des expressions faciales ludiques, notamment des sourires et des rires, que ce n'est pas sérieux (ou pas encore). Fréquentes aussi sont les imitations de postures d'affrontement et de combat entre hommes, atténuées par des sourires et des postures relâchées qui signalent que ce

⁶¹⁷ Hertenstein et al. (2009)

⁶¹⁸ Shiota, Campos et Keltner (2003)

⁶¹⁹ Bateson (1977) (1)

⁶²⁰ Pour des illustrations, voir p.ex. Desor (1999)

n'est pas sérieux (ou pas encore).⁶²¹ L'équivalent verbal de jouer est *plaisanter*, ce qui consiste à dire des choses amusantes et pas sérieuses. On ne sait pas toujours si quelqu'un est un train de plaisanter ou s'il est sérieux, à moins qu'il ne le précise : « Enfin, je plaisante. »

g) *Jubiler*

Jubiler, c'est exprimer qu'on vient de percevoir quelque chose de très favorable et de très agréable. On en veut bien avec un degré de force très élevé. La jubilation est une joie vive, expansive et exubérante. La jubilation audible consiste à donner libre cours à son émerveillement et à son plaisir en s'exclamant : « Ôôôô ! » « Youpi ! »⁶²² L'expression d'une joie forte, qui transporte entièrement celui qui la ressent, se laisse comparer aux signes d'allégresse qu'exhibent les patients mentaux maniaques : leurs mouvements sont rapides, expansifs, rythmés, spontanés, empathiques, affirmatifs de soi et très affectés.⁶²³ Notre comportement d'exubérance ressemble aussi à celui des singes, en ce qu'il s'exprime à travers des mouvements vivaces apparentés à ceux de la gymnastique, comme grimper, sauter, faire des roulades et des saltos, etc.⁶²⁴

h) *Se tourner vers*

Nous nous tournons vers ce qui nous plaît et vers ceux que nous apprécions. Ce mouvement se ritualise naturellement en expressif qui permet de communiquer l'appréciation.⁶²⁵ *Se tourner vers* est l'acte de langage isomorphe qui consiste à tourner le corps vers ce ou ceux qu'on apprécie. On oriente la tête, le torse et les pieds vers où se tourne la volonté.

i) *Sympathiser, aimer*

Sympathiser et aimer sont des actes de langage spécifiquement appréciatifs d'autrui. Ils montrent que leur émetteur veut bien de lui. *Sympathiser*, au sens performatif, c'est exprimer ses sentiments amicaux pour quelqu'un, généralement pour nouer ou renforcer un rapport amical. *Aimer*, au sens performatif, c'est exprimer son amour. Il peut s'agir d'amour romantique, de l'amour qu'on éprouve pour ses enfants ou d'une affection amicale. Aimer, c'est sympathiser avec un degré de force très élevé. Le but est de s'attacher ou de renforcer un attachement. Comme le fait passer en revue Argyle, l'amitié et l'amour se communiquent, consciemment ou non, à travers des signes d'affiliation : les sourcils qui se lèvent rapidement, davantage de proximité et de toucher, une orientation du corps plus directe vers l'autre et un penchement vers l'avant (se tourner vers), davantage de regards et de sourires, des regards combinés à des sourires, les bras et les jambes ouverts et une voix douce. On voit aussi les amis intimes assis côté à côté (assis en face à face est plus compétitif). Une combinaison typique de signes d'affiliation est la posture d'« immédiateté » (immediacy) trouvée par Mehrabian : proximité, orientation directe, penchement vers l'avant, contact visuel, toucher. Cette posture réduit la distance entre les personnes et augmente la visibilité. On l'adopte envers des personnes qu'on aime bien. Elle est d'ailleurs

⁶²¹ Scheflen et Scheflen (1972)

⁶²² Goffman (1987)

⁶²³ Argyle (1975)

⁶²⁴ Frijda (1986)

⁶²⁵ Eibl-Eibesfeldt (2007)

davantage utilisée par les femmes que par les hommes.⁶²⁶ Les femmes utilisent souvent des postures avec les bras ouverts envers des hommes qu'elles apprécient.⁶²⁷

La photo V.7 B (p. 345) montre une posture de type immédiateté : penchée vers l'avant, tournée vers la personne en face, les jambes ouvertes et le regard combiné à un sourire. On voit aussi les gens sympathiser, respectivement aimer, comme s'ils communiquaient avec des organes qui sont moins traditionnellement associés à la communication, par exemple en sympathisant avec le nez ou avec le cou, d'une manière à ce que chacun répond avec un mouvement de l'un de ces organes à celui de l'autre, comme si ces organes essayaient de se répondre, en faisant des mouvements complémentaires ou comme s'ils essayaient de se ressembler dans leur forme.

L'expression de l'amour est une amplification des expressions d'affiliation. Un schéma comportemental cohérent, impliquant quatre signes d'affiliation, a pu être identifié dans les interactions spontanées de couples de plusieurs origines ethniques comme une expression momentanée de l'expérience d'amour. Elle est distincte de l'expression de l'envie sexuelle et comprend : les hochements de tête, les sourires de Duchenne, des gestes ouverts et des penchements vers le partenaire.⁶²⁸ On regarde davantage ceux qu'on aime bien. Chez les humains, les regards sont davantage utilisés comme signes d'affiliation que chez les autres animaux et les recherches expérimentales confirment ce qu'on sait par ailleurs : les couples les plus amoureux échangent le plus de regards mutuels et l'attraction interpersonnelle est encodée et décodée par la quantité de regards et de contact visuel et aussi par l'augmentation de la taille des pupilles.⁶²⁹ Avec Schopenhauer on peut déjà voir le début de la naissance d'un enfant dans leurs regards : „Die wachsende Zuneigung zweier Liebenden ist eigentlich schon der Lebenswille des neuen Individuums, welches sie zeugen können und möchten; ja schon im Zusammentreffen ihrer sehnsuchtsvollen Blicke entzündet sich sein neues Leben und gibt sich kund als eine künftig harmonische, wohl zusammengesetzte Individualität.“⁶³⁰

Les signes les plus caractéristiques de l'amour sont probablement ceux que fait sentir le toucher. Les yeux fermés, on reconnaît l'amour au seul toucher quand on se fait caresser et prendre dans les bras.⁶³¹ Le symptôme par excellence de l'amour, que ce soit dans l'attachement ou dans l'envie sexuelle, est le baiser, qui a évolué à partir d'un réflexe de succion universel chez le mammifère. Beaucoup de mammifères s'« embrassent » avant l'accouplement pour stimuler l'instinct maternel de la partenaire : les dauphins grignotent, les chats se mordillent en jouant, les chiens se lèchent les visages et les chimpanzés pressent leurs lèvres contre celles de l'autre dans la séduction.⁶³² Caresser et embrasser (au sens de prendre dans les bras) ont

⁶²⁶ Argyle (1975)

⁶²⁷ Givens (2002)

⁶²⁸ Gonzaga et al. (2001), Gonzaga et al. (2006)

⁶²⁹ Argyle (1975), Swami et Furnham (2008)

⁶³⁰ Schopenhauer (1844 : 685). Traduction : L'affection croissante entre deux amants est à proprement parler déjà la volonté de vivre du nouvel individu, qu'ils peuvent et souhaitent créer ; oui, déjà dans la rencontre de leurs regards amoureux s'allume l'étincelle de sa nouvelle vie, se révélant comme une future individualité harmonieuse et bien assemblée.

⁶³¹ Hertenstein et al. (2009). L'ambiance de laboratoire des expériences de Gonzaga et de ses collaborateurs, par contre, ne permettait pas aux sujets de se toucher suffisamment pour que le toucher aurait pu être prélevé comme critère de leurs expressions d'amour.

⁶³² Givens (2002)

probablement aussi évolué à partir de significations originaires et de buts primitifs. Comme le considère Poggi, caresser a probablement évolué à partir d'une volonté de donner une sensation agréable à l'autre et l'embrasser d'une volonté de l'incorporer. En observant des mères en interaction spontanée avec leurs enfants à la maison, Poggi et Agostini ont vu comment le comportement de la mère, quand elle caresse et prend son enfant dans les bras, fonctionne comme acte de langage corporel, disant à l'enfant l'équivalent des mots magiques « je t'aime ».⁶³³

j) *Flirter, exprimer une envie sexuelle*

Flirter et exprimer une envie sexuelle sont des actes de langage appréciatifs d'autrui en tant que partenaire sexuel potentiel. Ils disent que leur émetteur *le* veut. On peut considérer *flirter* comme le terme générique. Dans les degrés de force faibles, flirter est léger et ne consiste qu'à communiquer une attraction superficielle et passagère, une attraction qui peut par contre devenir plus forte et se transformer dans les degrés de force plus élevés en *exprimer une envie sexuelle* et se manifester dans une drague à proprement parler, dont le but est un rapport sexuel. D'une manière ou d'une autre, on peut flirter consciemment et intentionnellement, mais aussi de façon complètement inconsciente.

Les comportements les plus anodins en apparence sont utilisés pour draguer ou séduire, sans qu'ils soient en eux-mêmes spécifiques au flirt : saluer, faire connaissance, demander ou donner un conseil au rayon, se faire aider en cas de panne de voiture, payer un verre, lui poser des questions, s'amuser, etc. Un certain comportement joueur et des façons de taquiner ont déjà l'air plus spécifiques, parce qu'il est difficile de s'imaginer qu'ils auraient une logique, s'ils n'obéissaient à celle d'une envie sexuelle, comme par exemple lui voler le portable pour le lui rendre après.

Sur le plan des actes de langage expressifs et expressifs-déclaratifs, les formules verbales qu'on peut utiliser pour flirter sont généralement peu spécifiques, comme on peut dire qu'on approuve ou qu'on aime quelqu'un sans s'intéresser sexuellement à lui – à moins que l'envie soit verbalisée franchement. Au niveau non-verbal, on reconnaît le flirt à des expressions corporelles et vocales spécifiques, qui impriment leur marque aux comportements de séduction.

Le sourire du flirt est particulier. Comme le décrit Ekman, c'est un mélange du sourire ressenti et d'un regard particulier, dont la séquence se déroule comme suit : regarder la personne cible, détourner le regard, jeter un nouveau regard, suffisamment long pour être perçu, et le détourner à nouveau. La peinture de la Joconde a la particularité de capter ce sourire.⁶³⁴ Le sourire du séducteur de la photo V.7 C (p. 345) peut en donner une idée. Un autre élément qu'on trouve dans un sourire du flirt est un léger baissement des paupières, qui lui donne un air malin. Le regard peut aussi être plus prolongé : c'est quand on mate, discrètement ou bien non, les personnes qu'on trouve attrayantes.

Une façon plus typiquement féminine de flirter consiste à coqueter, c'est-à-dire à attirer l'attention dans un souci de plaire. Comme l'a trouvé Fónagy, la voix coquette

⁶³³ Poggi (2004).

⁶³⁴ Ekman (1992)

se caractérise par une alternance entre des pics rapides à fréquence élevée, qui descendent simultanément en intensité, et des fréquences basses avec du moitié-chuchotement. Les pics d'intonation montante rapides reflètent l'excitation, comme des mouvements séduisants rapides. Ils accentuent la féminité, en évoquant la moquerie infantile et la provocation sexuelle. Les fréquences basses et le moitié-chuchotement cachent éventuellement un aspect sexuel plus vampirique. Les changements rapides induits par la vivacité du rythme apparaissent comme des images de quelque chose d'insaisissable, telle une figure féminine qui surgit soudainement et qui disparaît ensuite. La voix de la coquetterie, comme celle de l'envie sexuelle et de la séduction, se caractérise d'autre part par sa mélodicité élevée.⁶³⁵

L'expression de l'envie sexuelle est une histoire de lèvres et de langues. On reconnaît l'envie sexuelle chez les primates humains et non-humains à une variété d'actions reliées aux lèvres : lécher les lèvres, goder les lèvres, mordre les lèvres, sucer les lèvres, toucher les lèvres avec la main et des protusions de la langue. Dans les interactions spontanées de couples de plusieurs origines ethniques, elles ont été identifiées comme expressions de l'envie sexuelle distinctes des expressions de l'amour et davantage liées à l'excitation.⁶³⁶

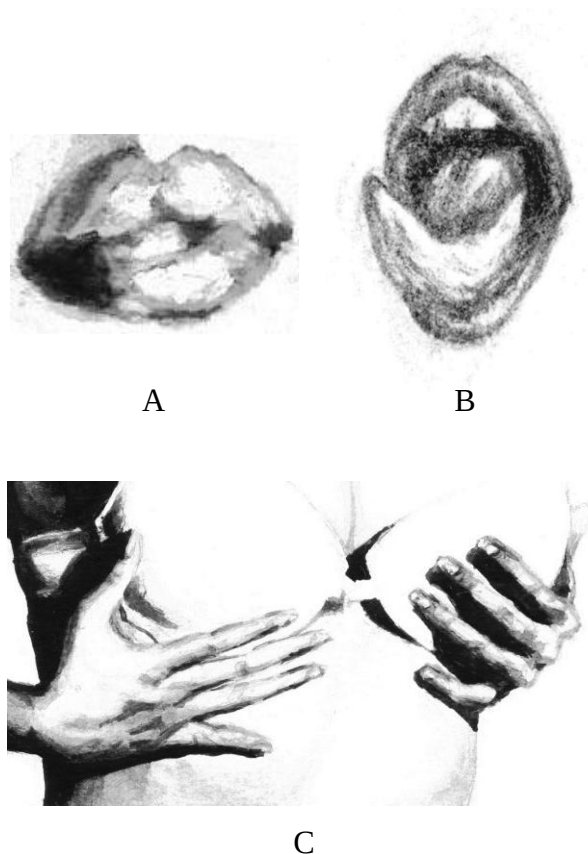


FIGURE V.8. « Oui, je veux bien. » Expressions d'envie sexuelle.

⁶³⁵ Fónagy (2001)

⁶³⁶ Gonzaga et al. (2001), Gonzaga et al. (2006)

Le baiser est autant un signe d'envie sexuelle que d'amour. Les lèvres avancées en forme de baiser permettent de l'annoncer, comme l'illustre le détail V.8 A (page précédente). Une manière particulièrement connotée sexuellement de sortir la langue est le fouet de la langue (tongue flick). Il s'agit précisément de mouvements de fouetter et glisser, sortir la langue comme un reptile, produire des chiquenaudes et des petits coups avec la langue. Le dessin V.8 B illustre une version très démonstrative. Eibl-Eibesfeldt a observé le fouet de langue dans plusieurs cultures comme signe important du flirt hétérosexuel. Il dérive de lécher. Les femmes l'utilisent à distance pour indiquer qu'elles sont prêtes à initier le contact. Le plus souvent c'est une expression complètement inconsciente de disponibilité sexuelle féminine. La langue n'est alors que légèrement avancée et se pose latéralement contre la lèvre supérieure, en la léchant brièvement ou répétitivement.⁶³⁷ Le fouet de langue dessiné en V.8 B est bien plus dragueur et intentionnel. Il présente un degré de force élevé : on l'a bien compris.

Le langage de *la* volonté est lisible dans l'expression du corps entier. Les jambes écartées, non croisées, ou alors des croisements de jambes exhibitionnistes, des mouvements de se blottir dans la chaise ou contre la chaise et des manières dites érotiques et languissantes signalent le flirt suivant des observations psychanalytiques.⁶³⁸ Reich a identifié une expression libidineuse du bassin à partir d'une posture de dévotion, dans laquelle le corps est penché vers l'avant et se trouve dans un état de relaxation propice à l'expérience orgasmique. Les extrémités du corps se rapprochent de son centre. Un balancement doux du bassin vers l'avant et vers le haut prolonge la posture, comme si l'extrémité du bassin voulait se rouler extrêmement vers l'avant. Le mouvement n'est pas sans ressembler au fouet de la langue. Reich précise qu'il ressemble au balancement des queues d'insectes, comme par exemple chez les abeilles ou les guêpes, et à la position de l'extrémité de la queue des libelles dans l'acte sexuel. Quand le mouvement de balancement est effectué rythmiquement, il annonce des palpitations orgasmiques.⁶³⁹

Se rajoutent les signes que forment les gestes autoérotiques des mains, illustrés dans le détail V.8 C (page précédente), le rapprochement et le toucher des zones érogènes du partenaire potentiel, jusqu'à ce que soient atteints les degrés de force les plus élevés de l'expression. Les danses érotiques humaines sont des parades sexuelles évoluées qui ritualisent ces expressions en jouant sur les préliminaires annonciateurs de l'acte. Comme le dit Morris, les mouvements d'intention sexuelle et les actions mimant la copulation qui apparaissant sur la piste de danse aident à suggérer les schémas comportementaux qui vont suivre.⁶⁴⁰

h) Jouir

Jouir, c'est exprimer qu'on éprouve un plaisir sexuel. Son symptôme audible est le gémissement sexuel. Cet accompagnement infravocal de l'expérience orgasmique, comme l'appelle Goffman⁶⁴¹, constitue l'acte de langage expressif de la jouissance sexuelle. C'est vraisemblablement l'expressif le plus appréciatif qui soit, voulant

⁶³⁷ Eibl-Eibesfeldt (2007)

⁶³⁸ Argyle (1975)

⁶³⁹ Reich (1989)

⁶⁴⁰ Morris (2002)

⁶⁴¹ Goffman (1987)

dire avec le degré de force le plus élevé : « Oui, je veux bien ! » Il est communiqué de façon authentique ou simulée au partenaire et à tous ceux qui peuvent l'entendre, mais ne prend son plein sens que lorsqu'il est authentique et purement autovolontaire. Symptôme à la fois de l'orgasme subjectif et de l'acte de reproduction de l'espèce, il signifie, pour le formuler à la manière de Schopenhauer : « Der Wille zum Leben hat sich aufs Neue bejaht ! »⁶⁴²

V.6.3. Représentatifs et assertifs appréciatifs

Les actes de langage *représentatifs* et *assertifs appréciatifs* consistent à vouloir représenter un état de choses en exprimant de l'appréciation. On les obtient en combinant des expressions et illocutions appréciatives (approuver, se réjouir, sympathiser, flirter, etc.) avec des représentatifs (montrer, désigner, illustrer, etc.) ou des assertifs (informer, décrire, prédire, relater, argumenter, etc.). Il y a d'une part l'appréciation de ce qu'on montre et d'autre part l'appréciation comme évaluation positive de la véridicité d'une proposition, une appréciation plus symbolique. Des performatifs représentatifs et assertifs appréciatifs sont affirmer et être d'accord.

a) Affirmer, être d'accord

Affirmer, au sens représentatif et assertif appréciatif, c'est donner une chose pour vrai, respectivement énoncer un jugement comme vrai, en accentuant l'aspect positif. C'est plus précisément répondre par l'affirmative, asserter quelque chose positivement au sens de se montrer d'accord avec une proposition. En réponse à une proposition, c'est *être d'accord*, au sens d'avoir la même opinion. Dans l'affirmation, les expressions et illocutions appréciatives sont transposées sur le niveau cognitif de la véridicité, ne voulant dès lors plus dire qu'on veut bien qu'un état de choses arrive, mais plus subtilement qu'on veut bien qu'un état de choses soit vrai, en l'évaluant positivement, en l'appréciant en ce sens. On se montre typiquement d'accord par « oui » et par des hochements de tête ou encore en reformulant l'assertion de l'interlocuteur pour montrer qu'on pense la même chose. On peut aussi être plus implicitement d'accord avec une proposition, en souriant et en se tournant vers celui qui l'énonce, ou plus fortement en applaudissant et en tapant des pieds.

V.6.4. Engagements et commissifs appréciatifs

Les actes de langage d'*engagement* et *commissifs appréciatifs* consistent à exprimer qu'on veut bien faire quelque chose : c'est exprimer l'engagement de faire quelque chose en exprimant de l'appréciation. On les obtient en combinant des expressions et illocutions appréciatives (approuver, se réjouir, sympathiser, flirter, etc.) avec des expressions ou illocutions d'engagement. Des performatifs d'engagement et commissifs appréciatifs sont : promettre, offrir, accepter, agréer.

a) Promettre, offrir

Promettre est un acte de langage d'engagement et commissif appréciatif en ce qu'il consiste à s'engager à faire quelque chose de bénéfique pour le récepteur. Une promesse est généralement comprise comme une telle quand elle est verbale, avec

⁶⁴² Schopenhauer (1851 : 338). Traduction : La volonté de vivre s'est à nouveau affirmée.

mention du verbe performatif : « Je le promets ». Cette promesse verbale représente symboliquement ce que le corps va apparemment faire de bénéfique. Le corps peut aussi promettre plus concrètement, bien qu'implicitement, sans dire un mot. En promettant non-verbalement, on exprime par le corps qu'on s'engage à faire du bien au récepteur. Les sourcils qui se lèvent rapidement lors de la salutation et le sourire ressenti qui se dessine en même temps sur le visage promettent un échange appréciatif. Les expressions corporelles d'affiliation et d'amour véhiculent des douces promesses non verbalisées qui donnent de l'espérance. De plus, les expressions momentanées de l'amour sont significativement liées à l'engagement dans la relation de couple (activités partagées, projets communs, etc.) : elles permettent de le communiquer au partenaire et indiquent même de façon fiable l'engagement marital.⁶⁴³

Les expressions d'envie sexuelle de leur côté communiquent également leur engagement. Le corps de votre partenaire intime qui se penche vers vous, en avançant les lèvres et la langue, vous promet ce qui va suivre. Les expressions momentanées de l'envie sexuelle dans un couple sont significativement liées à l'expérience de cette envie, à la satisfaction sexuelle dans le couple, à l'usage du sexe pour influencer le partenaire, à la perception du partenaire comme faisant de même et à la perception des taquineries du partenaire comme expressions de motivation sexuelle. Par contre, elles ne sont pas forcément liées à l'engagement dans une relation durable.⁶⁴⁴

Offrir, c'est promettre quelque chose sous condition que le récepteur l'accepte, éventuellement en acceptant d'en payer le prix. Offrir est appréciatif dans la mesure que ce qu'on a à offrir est quelque chose de favorable. Offrir comme acte de langage est une réplique représentationnelle de l'action concrète d'offrir, cette dernière consistant à mettre quelque chose dans la main de quelqu'un. Les offres sont souvent formulées explicitement (offres d'emploi, de logement, promotions...) On présente son offre verbale fréquemment avec une mine appréciative ou une publicité attrayante au client.

Le corps exprime déjà non-verbalement ce qu'il a à offrir. Entre offrir un objet concrètement et le désigner et le tendre dans le but de l'offrir se crée l'acte de langage corporel de l'offre. Sur la photo V.9 A (page suivante) Joffrey me passe le sel. Avant qu'il me le passe, il me le tend, en se tournant vers moi et en s'approchant avec une expression souriante du visage, ce qui constitue son acte de langage corporel d'offrir. Avant que s'accomplisse l'acte concret d'offrir, l'expression du corps signale l'offre. Le vendeur au marché qui a des melons à nous offrir nous regarde en les désignant avec ses mains pour signaler son offre. Les émotions appréciatives en elles-mêmes fonctionnent déjà comme des promesses dans les relations sociales. On peut aussi les voir comme des offres : elles offrent du confort et du jeu⁶⁴⁵, ce qui revient à dire « Je veux te faire plaisir. » Il s'agit plus spécifiquement d'offrir quand l'émetteur prend cet engagement, ce qu'on peut voir quand il entame un échange amical avec son récepteur, en se réjouissant, en sympathisant, etc., et plus nettement encore suite à la

⁶⁴³ Gonzaga et al. (2001), Gonzaga et al. (2006), Keltner, Haidt et Shiota (2006)

⁶⁴⁴ Gonzaga et al. (2006). Dans ces expériences, les données se rapportant à l'envie sexuelle des couples corrôlaient négativement avec celles qui se rapportent à l'engagement dans la relation. De plus, les couples qui avaient discuté du mariage rapportaient ressentir moins d'envie sexuelle que ceux qui ne parlaient pas de mariage, ce qui peut paraître curieux, mais ne surprendra pas certains.

⁶⁴⁵ Keltner, Haidt et Shiota (2006)

demande de ce dernier de lui offrir du confort. On peut aussi s'offrir soi-même de façon démonstrative, par exemple en désignant des parties de son corps comme si on allait les donner au récepteur, ce qu'expriment les gestes des mains du détail V.8. C (p. 350), qui, en plus d'être autoérotiques, montrent qu'ils offrent la poitrine. S'offrir, c'est aussi signaler qu'on se donne à l'autre. On dit de quelqu'un qui a l'air très amoureux qu'il donnerait tout à son partenaire.



FIGURE V.9. « Oui je veux bien. » Expressions d'engagement et de désir.

b) *Accepter, agréer*

Accepter, c'est répondre favorablement à une demande ou une offre. Sur la photo A ci-dessus ma main tendue et mon sourire indiquent non-verbalement que j'accepte de prendre le sel que Joffrey me passe. Quand on nous demande de participer à quelque chose qui nous plaît, notre expression souriante indique déjà que nous sommes prêts à accepter, avant que nous disons explicitement « Oui, je veux bien ». Si de plus, il s'agit d'un sourire de Duchenne, donc d'une expression réellement réjouissante, on peut dire que nous sommes déjà en train d'agréer. Car *agréer*, c'est accepter avec un degré de force appréciatif plus élevé. Au sens commissif, agréer c'est accepter en étant en plus sincèrement d'accord avec ce qu'on nous demande. La voix devenant plus joyeuse en réponse à la demande est déjà un indicateur de l'agrément et le hochement de tête qui la rejoint permet d'agréer définitivement.

V.6.5. Désirs et directifs appréciatifs

Les actes de langage du *désir* et *directifs appréciatifs* consistent à exprimer le désir que le récepteur dise ou fasse quelque chose en exprimant de l'appréciation. On les obtient en combinant des expressions et illocutions appréciatives (approuver, se réjouir, sympathiser, flirter, etc.) avec des désirs ou des directifs (demander, questionner). Des performatifs du désir et directifs appréciatifs sont : désirer, inviter, s'intéresser, exprimer la curiosité.

a) Désirer

C'est dans l'aspiration appétitive de la volonté que demander devient à proprement parler désirer. *Désirer*, en ce sens performatif restreint, consiste à exprimer qu'on veut bien avoir quelque chose, ceci en marquant le plaisir qu'on éprouve à l'égard de l'objet du désir. On désire typiquement ce qu'on préfère avoir. On peut par exemple préférer le sel au poivre. La photo V.9 A (page précédente) illustre la scène dans laquelle je demande le sel à Joffrey : je le demande, il me le passe et j'accepte de le prendre. Avant de signaler que j'accepte de prendre le sel que Joffrey me passe, mon expression souriante avec la main tendue signale mon désir de l'avoir. Compte tenu de mon expression appréciative, ce n'est pas juste demander, mais désirer au sens proprement appréciatif.

Le désir est l'âme de la volonté et, bien qu'il se traduise aussi en mots, il reste en lui-même parfaitement non-verbal. Les expressions corporelles appréciatives d'autrui, la sympathie et l'amour, sont déjà par leur nature des désirs projetés au dehors. Elles incarnent le côté appétitif du désir – désir de s'affilier et de s'attacher, désir qui veut que les parfums, les couleurs et les sons se répondent. Les penchements vers le partenaire, les regards prolongés, le toucher, etc. sont autant de désirs non-verbaux qui font appel à une réponse comportementale correspondante, similaire ou complémentaire, ce qu'on appelle généralement *vouloir de* l'autre. L'envie sexuelle est aussi appelée *le* désir : elle consiste à *vouloir de* la chair de l'autre. Son émetteur signale qu'il veut quelque chose de quelqu'un et davantage encore quand il lui adresse son désir. Verbalement on précise qu'on se trouve du côté appétitif de la demande, soit en disant qu'on désire, soit en utilisant d'autres exclamations et termes positifs, par exemple en disant qu'on veut bien, voire vraiment bien, avoir quelque chose. « Oh oui, j'aimerais bien ! »

b) Inviter

Inviter, c'est demander à quelqu'un s'il veut venir. Inviter est appréciatif, parce que ce n'est pas juste appeler quelqu'un, mais demander à quelqu'un qu'on apprécie de faire part dans quelque chose de favorable pour lui. Il a la possibilité de refuser, à moins que la tentation ne soit trop forte. Inviter, c'est désirer que quelqu'un vienne. Les invitations verbales plus ou moins formelles que nous envoyons dérivent de formes d'invitations plus simples, mais plus immédiates et plus vivement appréciatives. Car nous invitons les autres déjà à travers nos expressions corporelles et vocales joyeuses. Elles sont mises en mouvement par des sentiments agréables que nous voulons partager. La joie est contagieuse et permet aux gens de se rapprocher, ce que Frijda formule pertinemment en disant : « joyful behavior entraps the other in an interaction. »⁶⁴⁶ En ce que le comportement joyeux des uns exerce un attrait sur les autres, il les invite déjà implicitement à venir participer, sans même qu'ils s'en rendent compte. On invite plus intentionnellement quelqu'un en faisant un geste de la main lui indiquant de venir, ceci en combinaison avec une expression appréciative, qui signifie que c'est un appel appréciatif, donc une invitation.

Le degré de force de l'invitation s'accroît quand elle est transportée par une expression véritablement spontanée et joyeuse – sourire ressenti, voix mélodieuse,

⁶⁴⁶ Frijda (1986 : 27). Traduction : Le comportement joyeux piège l'autre dans une interaction.

bras avancés, gestes attirants – se prolongeant jusqu’à rejoindre celle du récepteur, guidant avec un instinct sûr un appel intentionnel qui rayonne d’émotion :

« Mon enfant, ma sœur,
Songe à la douceur
D’aller là-bas vivre ensemble ! »⁶⁴⁷

Lorsque vous vous approchez d’un groupe de gens, mais que vous ne savez pas si vous êtes le bienvenu, il suffit déjà qu’une personne du groupe se tourne vers vous et vous sourit pour que vous soyez invité, invitation d’autant plus sincère que le sourire est joyeux. Sans dire un mot, on peut aussi indiquer de quel genre d’invitation il s’agit. Le même mouvement de la main ou du doigt qu’on utilise pour appeler quelqu’un peut se faire avec la langue, plus précisément avec un fouet de la langue comme celui du dessin V.8 B (p. 350). Il annonce au récepteur à quel genre de soirée il l’invite. Il faut préciser aussi que la voix coquette, qui cherche à attirer l’attention, est un appel.⁶⁴⁸ En tant que symptôme du flirt, elle est appréciative : son appel est encore une invitation. Une voix mélodieuse et séduisante ne fait guère penser aux mots qu’elle prononce quand elle vous parle d’examens ou de dossiers. Elle rend audible l’invitation du chant des Sirènes : « Viens, ô illustre Odysseus, grande gloire des Akhaniens. Arrête ta nef, afin d’écouter notre voix. Aucun homme n’a dépassé notre île sur sa nef noire sans écouter notre douce voix ; puis, il s’éloigne, plein de joie, et sachant de nombreuses choses. »⁶⁴⁹

c) S’intéresser, exprimer la curiosité

S’intéresser ou *exprimer la curiosité*, c’est exprimer qu’on veut bien savoir quelque chose. – Comme le dit Assoun, les voix des Sirènes séduisent, au-delà des paroles proférées, en éveillant et en perpétuant le désir d’écouter, interminablement. Le voyageur tombe du coup sous la puissance d’un Ailleurs qui le distrait de son action.⁶⁵⁰ – L’intérêt est une attention favorable qu’on porte à un objet qui la retient. On dit justement que l’objet d’intérêt captive l’esprit. La curiosité, c’est le désir de voir, de savoir, de connaître.

S’intéresser et exprimer la curiosité sont évidemment d’abord des actes de langage expressifs appréciatifs. Mais nous les avons d’emblée classés dans les désirs et directifs appréciatifs, parce qu’ils sont par définition les expressions d’un désir de savoir. Vouloir savoir, c’est questionner, ce qui fait de l’intérêt le moteur de la question. On peut certes poser des questions sans être réellement intéressé, or, quand on l’est, la question retrouve son aspiration appétitive. Un curieux, c’est aussi quelqu’un qui cherche à connaître ce qui ne le regarde pas ; oui, on peut dire qu’un vrai curieux va renifler partout où il n’a pas le droit d’aller.

Comme l’a observé parmi d’autres Izard : un intéressé, respectivement un curieux, se comporte en général comme quelqu’un qui traque, regarde et écoute, en maintenant un degré élevé d’attention et de vigilance. Il peut avoir l’air fasciné par quelque chose. Sa tête et son regard suivent l’objet de son intérêt. Il ramène la tête, les yeux, les

⁶⁴⁷ Baudelaire (1994 : 53)

⁶⁴⁸ Fónagy (2001)

⁶⁴⁹ Homère (2005 : 95)

⁶⁵⁰ Assoun (2001)

oreilles et aussi le nez le plus proche possible de cet objet. Les mines intéressées qui se dessinent sur son visage comprennent variablement les traits suivants : les sourcils légèrement levés ou baissés et les paupières légèrement élargies ou rétrécies, afin d'élargir le champ visuel ou de se focaliser sur un point respectivement. La bouche peut être variablement ouverte et relaxée, ce qui relève les joues, éventuellement avec la langue avancée, ou fermée avec les lèvres pincées.⁶⁵¹

Nous remarquons que l'expression faciale de l'intérêt peut comporter des éléments proches de la surprise, une ouverture des traits du visage qui traduit l'ouverture sur le monde, et aussi des éléments proche de la détermination, lorsqu'on vise un objet particulier qu'on ne lâche pas du regard. De Vinci, de son côté, lisait l'intérêt dans les mines attentives immobiles : « Et si, sans l'avoir entendu parler, tu veux savoir de quoi un homme se délecte, entretiens-le de sujets divers et quand tu le verras attentif, sans bâillement ni froncement de sourcils ni aucun autre geste, sois certain que la chose dont il s'agit est celle qui lui plaît. »⁶⁵²

La photo V.9 B (p. 354) illustre une version de l'intérêt à travers laquelle la volonté de savoir se fait nettement remarquer. Elle comprend un mouvement d'approche du torse avec la tête avancée le plus loin possible, les sourcils légèrement baissés et les paupières légèrement rétrécies. Le regard est dirigé vers l'objet d'intérêt et la bouche est ouverte sous forme d'un sourire. Dans un groupe de personnes qui s'ennuient, on voit d'un coup surgir les têtes, chacune avec ce genre de mine curieuse, dès qu'une commère commence à parler. La rapidité de l'effet n'est pas sans rappeler la mécanique des boules de billard. Cause : « Vous avez déjà entendu ce qu'untel a fait ? » Effet : expressions d'intérêt qui veulent savoir. L'ennui est chassé de la table en même temps. On voit ce genre d'expression curieuse aussi chez quelqu'un qui veut connaître la forme exacte du décolleté de la personne qu'il regarde. Verbalement on traduit l'intérêt en questions : « Qu'est-ce que c'est ? », « Vous êtes danseuse ? », « Vous allez où comme ça ? », etc.

La formule verbale prototypique et élémentaire de l'intérêt qu'on porte à autrui est la question « Ca va ? » Plus subtilement, mais continuellement, les signes régulateurs de la conversation sont utilisés pour montrer l'intérêt aux dires de l'interlocuteur. Ce sont notamment les haussements des sourcils qui forment les surprises conversationnelles déjà évoquées plus haut. D'autres comportements régulateurs de la conversation, comme les hochements de tête, les « mm-hmm » et le contact visuel, nous servent aussi à nous montrer intéressés.⁶⁵³ Ces mouvements expressifs sont autant de questions implicites posées à l'interlocuteur ; ils permettent de poursuivre la conversation et de la rendre fluide. Hocher la tête renforce le comportement de l'interlocuteur, regarder l'interlocuteur à la fin de son énonciation l'incite à parler davantage du même sujet et le regarder davantage en lui posant des questions sur lui-même l'incite à parler davantage de lui-même.⁶⁵⁴

⁶⁵¹ Izard (1977 : 215), Camras, Malatesta et Izard (1991 : 83)

⁶⁵² Vinci (2006 : 29)

⁶⁵³ Ekman et Friesen (1969)

⁶⁵⁴ Argyle (1975)

V.6.6. Déclaratifs appréciatifs

Les actes de langage *déclaratifs appréciatifs* consistent à vouloir créer un état de choses par son énonciation en exprimant de l'appréciation. C'est déclarer une appréciation. Des performatifs déclaratifs appréciatifs sont : approuver, accorder, conférer, agréer.

a) *Approuver, accorder, conférer, agréer*

Un certain nombre d'actes de langage permet de déclarer les différentes façons de dire « oui, je veux bien ». *Approuver*, au sens déclaratif, c'est déclarer quelque chose comme étant bon ou valide. Cela s'apparente à déclarer qu'on donne son accord à quelque chose, comme par exemple le conseil qui approuve l'ordre du jour. Il en va de même pour *accorder*, qui consiste à conférer quelque chose de mérité ou de négocié à quelqu'un, par exemple lui accorder un droit, un crédit, un délai ou une faveur. *Conférer* a encore un sens plus particulier qui consiste à déclarer formellement un statut ou un titre comme appartenant à quelqu'un, ce qui est généralement un honneur. *Agréer*, au sens déclaratif, c'est déclarer son agrément.

V.7. Actes de langage appréciatifs-dominants

V.7.1. Introduction

Les *actes de langage appréciatifs-dominants* consistent à exprimer à la fois qu'on veut bien et qu'on veut dominer. C'est l'actualisation d'une appréciation et d'une volonté de dominer. Les actes de langage appréciatifs-dominants sont des combinaisons d'appréciatifs et de dominants. Ils sont causés par quelque chose qui à la fois *fait plaisir* et *rend puissant*. Leur message est : « oui, je veux bien et je veux dominer ». Il peut s'agir d'une aspiration appétitive vers la domination ou empreinte de domination, s'approchant de ce qu'on veut bien en voulant dominer, comme d'un état de satisfaction et de domination, quand on atteint ou est atteint par ce qu'on veut bien et qui rend puissant. Le contenu représentatif et le but peuvent être sociaux ou autres. L'appréciation et la domination peuvent s'appliquer au récepteur, à un autre état de choses ou à soi-même.

Tous les actes de langage appréciatifs-dominants expriment ou représentent un degré de force appréciatif-dominant. Ils se spécifient en fonction des différentes aspirations appréciatives-dominantes et de leurs satisfactions. Nous distinguons tout ce qui est à la fois accord et volonté de dominer de tout ce qui est à la fois approbation et volonté de dominer. Puis nous trouvons les deux aspirations potentiellement divergentes de l'appréciation dominante : d'une part celle où l'on apprécie sa domination, notamment en se vantant, d'autre part celle où l'on s'occupe des autres, desquels on se sent responsables et qu'on apprécie, par exemple en leur donnant des conseils.

Les appréciations dominantes se ramifient en des actes de langage corporels et verbaux de différents types. Les actes de langage corporels appréciatifs-dominants sont toujours expressifs. Ils peuvent en plus être représentatifs, engagements et désirs. Les actes de langage verbaux appréciatifs-dominants peuvent être expressifs-déclaratifs, assertifs, commissifs, directifs ou déclaratifs.

Quand une expression ou une illocution appréciative-dominante se déroule en dehors d'une situation de communication directe, elle est un proto-acte de langage, une volonté communiquée indirectement. Elle devient un acte de langage à proprement parler dans une situation de communication directe, où elle peut se destiner à être communiquée et vouloir en plus satisfaire son besoin ou son envie en fonction de son type d'acte de langage. Les actes de langage appréciatifs-dominants peuvent être conscients ou non, autovolontaires ou egovolontaires, volontaires ou involontaires, authentiques, simulés ou dissimulés.

V.7.2. Expressifs et expressifs-déclaratifs appréciatifs-dominants

Les actes de langage *expressifs* et *expressifs-déclaratifs appréciatifs-dominants* consistent à exprimer l'appréciation et la volonté de dominer. On les obtient en combinant des expressions ou illocutions appréciatives (approuver, se réjouir, flirter, sympathiser, etc.) avec des expressions ou illocutions dominantes (s'agrandir, exprimer la détermination, s'affirmer, etc.)

Il y a une façon appréciative-dominante de *parader*. Parader désigne en éthologie animale plus particulièrement un comportement préludant le rapprochement sexuel.

Là aussi, il peut s'agir d'expressions de domination et d'agrandissement qui donnent de l'importance à soi, comme par exemple la roue du paon. Chez nous aussi, la parade a souvent pour finalité un rapprochement sexuel, ce qui la rend appréciative. Un aspect appréciatif peut se joindre à la parade dominante. Dans ses recherches sur la séduction, Givens a observé que les hommes marchent d'un air fanfaron pour montrer de l'attitude en entrant dans un bar et avant d'engager une drague. Dans la première phase de la séduction notamment, dans laquelle il s'agit de se faire remarquer, l'homme exhibe ses attitudes dominantes et marque ainsi son territoire. Son corps dit de façon virile « je suis ici et je suis masculin ». Dans cette phase, on voit aussi les hommes en groupe, debout d'une façon remarquable, en sortant leurs poitrines, en faisant des blagues et en riant fortement. Leurs expressions disent : « nous sommes ici et nous sommes masculins. »⁶⁵⁵

Aussi les mouvements imitant la copulation de façon très mécanique, que les hommes expriment de façon ludique entre eux, sont typiquement appréciatifs-dominants : appréciatifs en ce qu'ils se réfèrent à un plaisir sensuel et que des sourires et des rires en font partie, dominants, en ce qu'ils imitent des postures de copulation viriles et dominantes, accompagnées de vocalisations bruyantes. – Parmi les performatifs-types de l'expression appréciative-dominante on trouve : exprimer la fierté et se vanter.

a) Exprimer la fierté, se vanter

Exprimer la fierté, c'est exprimer la volonté de dominer en s'approuvant. On montre qu'on apprécie un état de choses par lequel on se sent honoré. La fierté est un état volitif à la fois dominant et appréciatif ; l'acte de langage que constitue son expression est une combinaison de s'agrandir et d'approuver. Les éléments clés de son expression sont une posture agrandie et un sourire. Le torse penché vers l'arrière, la poitrine élargie, les bras écartés du corps ou levés avec les mains en poings, la tête penchée en arrière et un sourire sont les signes de fierté typiquement exprimés par des athlètes de différentes cultures, voyants comme aveugles, en réponse au succès dans des compétitions sportives. Ces expressions ressemblent aux expressions de domination des chimpanzés qui ont vaincu un rival.⁶⁵⁶

Demande-t-on à des étudiants de différentes origines ethniques de se montrer fiers, ils exhibent le même genre d'expression : le dos étendu, les épaules en arrière, la poitrine ressortie, un sourire de Duchenne avec les lèvres fermées et fréquemment aussi la tête penchée en arrière.⁶⁵⁷ Comme le font passer en revue Tracy et Robins, ces expressions sont universellement reconnues comme symptômes de fierté. Des enfants âgés de quatre ans savent déjà distinguer une expression de fierté de celle de la joie et une telle est reconnue nettement à travers les cultures, même jusque dans une tribu prélittéraire du Burkina Faso, isolée et sans aucun contact avec le monde occidental.⁶⁵⁸

⁶⁵⁵ Givens (2002)

⁶⁵⁶ Tracy et Matsumoto (2008)

⁶⁵⁷ Shiota, Campos et Keltner (2003)

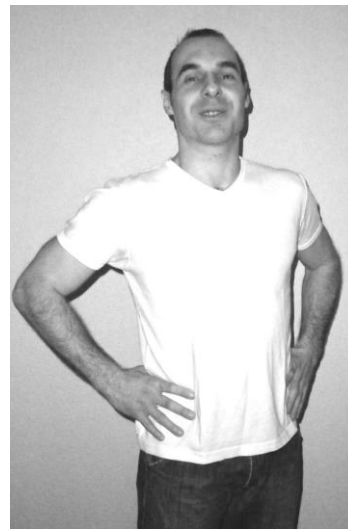
⁶⁵⁸ Tracy et Robins (2007)



A



B



C

FIGURE V.10. « Oui, je veux bien et je veux dominer. »

Tracy et Robins ont voulu savoir à quels signes on reconnaît plus précisément la fierté et quelle pourrait être son expression la plus prototypique. Leur étude montre que les bras levés et un petit sourire sont déjà significativement suffisants pour communiquer la fierté. C'est par exemple l'expression triomphante de Joffrey ayant réussi à ses examens qu'on voit sur la photo A ci-dessus. Son sourire est d'ailleurs plus large que celui qui a été identifié comme typique de la fierté : il transmet davantage la joie et son expression pourrait être qualifiée de fierté joyeuse. Un petit sourire en combinaison avec la tête penchée en arrière, sans même qu'on voit les bras, comme le montre la photo B, est de même significativement suffisant pour communiquer la fierté. L'expression prototypique de la fierté que les auteurs ont trouvée comprend : le torse élargi, les bras en position akimbo, la tête légèrement penchée en arrière et un petit sourire. C'est la pose qu'on voit sur la photo C, à la différence près que la bouche du sourire typique de la fierté est fermée. (La mienne est ouverte sur cette photo, parce que j'étais en train de parler.)

Shiota, Campos et Keltner remarquent que les lèvres comprimées du sourire de la fierté peuvent exprimer le contrôle et la détermination. Ce petit sourire contraste nettement avec le sourire large de l'amusement, traduisant probablement la différence du message au dehors. Dans le même sens, Tracy et Robins notent que ce petit sourire permet de distinguer la fierté de la joie. Il fonctionne probablement comme signal d'amitié et d'alliance. Sourire de cette manière suite à un accomplissement permet de dire non-verbalement « Je suis dominant, mais je suis toujours ton ami ; n'attaque pas ». Car mis à part son élément souriant, l'expression de la fierté est très dominante.⁶⁵⁹

Se vanter est l'équivalent verbal de l'expression de la fierté. Cela consiste à dire qu'on se sent dominant et qu'on s'approuve. Se vanter diffère de s'agrandir ou de s'affirmer verbalement, en ce qu'il ne s'agit pas seulement de se décrire en termes d'importance et de grandeur, mais de plus en termes positifs. L'illocution-type comprend le verbe performatif : « J'en suis fier ». En tant qu'acte de parole, se vanter requiert une expression corporelle de la fierté.

V.7.3. Représentatifs et assertifs appréciatifs-dominants

Les actes de langage *représentatifs* et *assertifs appréciatifs-dominants* consistent à vouloir représenter un état de choses en exprimant de l'appréciation et de la domination. On les obtient en combinant des expressions ou illocutions appréciatives (approuver, se réjouir, sympathiser, flirter, etc.) et dominantes (s'agrandir, exprimer la détermination, s'affirmer, etc.) ou directement appréciatives-dominantes (se vanter) avec des représentatifs (montrer, désigner, illustrer, etc.) ou des assertifs (informer, décrire, prédire, relater, argumenter, etc.). Des performatifs représentatifs et assertifs appréciatifs-dominants sont : vanter, affirmer et confirmer.

a) Vanter

Vanter quelqu'un ou quelque chose, c'est montrer qu'on l'approuve en montrant de la domination. Vanter se trouve à la charnière entre l'expressif et le représentatif : on peut considérer ce verbe performatif comme participant des deux. En vantant quelqu'un, corporellement ou verbalement, on exprime sa propre fierté par rapport à cette personne, mais on représente aussi cette personne comme importante et approuvée, éventuellement en s'identifiant à elle.

b) Affirmer, confirmer

Affirmer au sens appréciatif-dominant, c'est à la fois affirmer au sens appréciatif, c'est-à-dire énoncer positivement une assertion, respectivement être d'accord avec une assertion, et affirmer au sens dominant, c'est-à-dire rendre ferme cette assertion. Verbalement cela revient à dire « Je suis d'accord de mon point de vue dominant », « oui, absolument » ou à verbaliser son accord à partir d'une position d'autorité. Au cours de la parole, on peut affirmer de façon appréciative-dominante d'une manière plus économe, par exemple en répondant par « oui » à une assertion tout en exprimant corporellement l'affirmation de soi ou la fierté.

⁶⁵⁹ Shiota, Campos et Keltner (2003), Tracy et Robins (2007)

Confirmer est d'emblée appréciatif-dominant. Cela consiste à approuver une assertion antérieure en la rendant plus ferme et plus assurée avec davantage d'autorité. On voit souvent les gens confirmer d'une manière à être simplement d'accord, par exemple en disant « oui » ou niveau verbal, tout en changeant leur expression au même moment. Celle-ci devient plus dominante et plus ferme : le menton peut se lever et la tonalité de la voix devient plus forte et plus ferme ; elle aussi peut devenir appréciative-dominante et se teinter d'un sourire, pour renforcer également l'aspect appréciatif de la confirmation. On s'agrandit en confirmant pour montrer que ce n'est pas juste un accord, mais un accord donné à partir d'une position de compétence ou d'autorité supérieure. On voit des fois ces blocages au niveau non-verbal quand le récepteur ne tient pas compte qu'il s'agit d'une confirmation de l'émetteur, et pas juste d'un accord. Il ne peut ainsi pas accepter la volonté de dominer que l'émetteur actualise.

V.7.4. Engagements et commissifs appréciatifs-dominants

Les actes de langage d'*engagement* et *commissifs appréciatifs-dominants* consistent à exprimer qu'on veut bien faire quelque chose en exprimant de la domination. On les obtient en combinant des expressions et illocutions appréciatives (approuver, se réjouir, sympathiser, flirter, etc.) et dominantes (s'agrandir, exprimer la détermination, s'affirmer, etc.), ou directement appréciatives-dominantes (se vanter), avec des expressions ou illocutions d'engagement.

Les engagements et commissifs appréciatifs-dominants sont des combinaisons d'engagements et de commissifs appréciatifs, comme promettre, offrir, accepter, et dominants, comme affronter et résister. L'expression corporelle peut par exemple à la fois *accepter*, en répondant par un sourire et un hochement de tête, et *affronter*, en relevant le défi par une posture agrandie, ce qui revient à dire : « Je relève le défi avec plaisir. » Elle peut aussi à la fois *promettre*, en se tournant vers, en s'approchant et en souriant, et *résister*, en gardant tout de même une certaine retenue au moyen d'une posture érigée, afin de ne pas faiblir, ce qui revient à dire : « Je te promets un échange appréciatif, mais je ne cède pas complètement. »

V.7.5. Désirs et directifs appréciatifs-dominants

Les actes de langage du *désir* et *directifs appréciatifs-dominants* consistent à exprimer le désir que le récepteur dise ou fasse quelque chose en exprimant de l'appréciation et de la domination. On les obtient en combinant des expressions ou illocutions appréciatives (approuver, se réjouir, sympathiser, flirter, etc.) et dominantes (s'agrandir, exprimer la détermination, s'affirmer, etc.), ou appréciatives-dominantes (se vanter), avec des désirs et des directifs (demander, questionner, etc.) Les désirs et directifs appréciatifs-dominants sont des mélanges de désirer, inviter, s'intéresser, etc. (appréciatifs) et d'ordonner, réclamer, exiger, commander, etc. (dominant). Des performatifs du désir et directifs appréciatifs-dominants sont : convoiter, encourager, recommander, permettre, autoriser.

a) Convoiter

Convoiter, c'est désirer avec avidité, éventuellement une chose disputée ou qui appartient à un autre. La convoitise est une façon dominante de désirer. Elle est un désir impérieux : le désir extrême et sans scrupule de posséder une chose. On peut

considérer les postures et les gestes dominants qui servent à revendiquer et à exiger combinées à des expressions appréciatives, comme se tourner vers, s'approcher, sourire et avancer la langue, comme des expressions de convoitise, par exemple pour dire « Donne-moi ta femme ! »

b) Encourager

Encourager, c'est inciter le récepteur à faire quelque chose en lui inspirant du courage, avec la présupposition qu'il en manque. L'encouragement est d'une part un acte de langage dominant, parce que l'émetteur est supposé transpirer du courage qu'il cherche à insuffler, et d'autre part un acte de langage appréciatif, parce qu'il apprécie le récepteur et que le courage qu'il lui donne devra lui bénéficier. On encourage visiblement quelqu'un en combinant des expressions de domination comme les mains en poings et la voix forte avec des expressions appréciatives comme sourire, hocher la tête et se pencher vers lui. On cherche ainsi à lui insuffler le courage duquel on transpire soi-même, tout en lui faisant comprendre qu'on l'apprécie. Les supporters soutiennent leur équipe de cette manière et les pères leurs fils en disant « Allez ! », « Vas-y ! ».

c) Recommander

Recommander est un acte de langage verbal consistant à suggérer au récepteur de faire quelque chose qui lui sera bénéfique. Bien que suggérer est plutôt soumis, en raison de la possibilité de refus, recommander a un côté dominant en ce que l'émetteur recommande quelque chose à partir de sa certitude, sa compétence ou sa position de pouvoir par rapport à ce qu'il recommande, par exemple : « Je vous recommande ce livre. »

d) Permettre, autoriser

Permettre, c'est laisser faire quelqu'un (appréciatif) tout en ayant le pouvoir de lui interdire ce qu'on lui permet (dominant). On peut permettre quelque chose à quelqu'un sans lui faire signe, juste en le laissant faire. Mais on peut aussi exprimer la domination, pour montrer qu'on se trouve dans une position de pouvoir, et sourire ou hocher la tête, pour montrer qu'on le laisse faire, comme on peut verbaliser la permission. *Autoriser*, c'est permettre formellement à quelqu'un de faire quelque chose en montrant en même temps son autorité ou son pouvoir officiel de le faire, ce qu'on peut de même faire corporellement ou verbalement.

V7.6. Déclaratifs appréciatifs-dominants

Les actes de langage *déclaratifs appréciatifs-dominants* consistent à vouloir créer un état de choses en exprimant de l'appréciation et de la domination. C'est déclarer à la fois l'appréciation et la volonté de dominer. Les performatifs déclaratifs appréciatifs-dominants sont variés : confirmer, ratifier, pardonner, disculper, exonérer, autoriser, embaucher, recruter, baptiser, marier, bénir.

a) Confirmer, ratifier

Confirmer, au sens déclaratif, c'est déclarer l'approbation d'une déclaration antérieure en la rendant plus ferme et plus assurée avec davantage d'autorité. *Ratifier*, c'est confirmer officiellement ou légalement une déclaration antérieure, comme par exemple un traité ou un pacte. La ratification est une confirmation formelle.

b) Pardonner, disculper, exonérer

Pardonner, disculper et exonérer sont des déclaratifs qui ont pour point commun de libérer quelqu'un d'une faute (appréciatif) à partir d'une position de pouvoir (dominant). *Pardonner*, c'est déclarer quelqu'un libre de ses dettes, morales ou autres. La nature appréciative-dominante du pardon est encore davantage accentuée quand la demande de pardon a été faite humblement. *Disculper*, c'est déclarer quelqu'un innocent. *Exonérer*, c'est déclarer quelqu'un libre de ses charges.

c) Autoriser

Autoriser, au sens déclaratif, c'est déclarer une personne comme étant autorisée, ce qui peut prendre la forme d'une autorisation écrite.

d) Embaucher, recruter

Embaucher ou *recruter*, c'est déclarer qu'on engage une personne en vue d'un travail. La déclaration prend généralement la forme écrite d'un contrat de travail. Elle est appréciative, parce qu'elle résulte d'une évaluation positive du candidat, et dominante, parce que le recruteur, respectivement l'employeur, se trouve dans la position de pouvoir accepter ou refuser la candidature.

e) Baptiser, marier, bénir

Baptiser, déclarer quelqu'un baptisé, et *marier*, déclarer un couple marié, peuvent être considérés comme actes de langage appréciatifs-dominants : dominants en ce qu'ils sont réalisés à partir d'une position d'autorité et appréciatifs en ce qu'ils sont supposés apporter un bien à leurs récepteurs. *Bénir*, c'est donner une bénédiction divine à quelqu'un, qui sera dès lors en état de grâce. La bénédiction se fait à partir d'une position de pouvoir ou d'autorité (dominant) et bénéficie au récepteur (appréciatif).

V.8. Actes de langage appréciatifs-soumis

V.8.1. Introduction

Les *actes de langage appréciatifs-soumis* consistent à exprimer à la fois qu'on veut bien et qu'on veut se soumettre. C'est l'actualisation d'une appréciation et d'une volonté de se soumettre. Les actes de langage appréciatifs-soumis sont des combinaisons d'appréciatifs et de soumis. Ils sont causés par quelque chose qui à la fois *fait plaisir* et *affaiblit*. Leur message est : « oui, je veux bien et je veux me soumettre ». Il peut s'agir d'une aspiration appétitive vers la soumission ou empreinte de soumission, s'approchant de ce qu'on veut bien en voulant se soumettre, comme d'un état de satisfaction et de soumission, quand on atteint ou est atteint par ce qu'on veut bien et qui rend affaiblit. Le contenu représentatif et le but peuvent être sociaux ou autres. L'appréciation et la soumission peuvent s'appliquer au récepteur, à un autre état de choses ou à soi-même.

Tous les actes de langage appréciatifs-soumis expriment ou représentent un degré de force appréciatif-soumis. Ils se spécifient en fonction des différentes aspirations appréciatives-soumises et de leurs satisfactions. Nous distinguons tout ce qui est à la fois accord et volonté de se soumettre de tout ce qui est à la fois approbation et volonté de se soumettre. Nous distinguons aussi les motivations de politesse de celles qui consistent à vouloir se soumettre à un bien supérieur, comme dans l'admiration. Des aspirations appréciatives-soumises particulières qui s'appliquent à autrui sont des façons soumises d'aimer et de flirter.

Les appréciations soumises se ramifient en des actes de langage corporels et verbaux de différents types. Les actes de langage corporels appréciatifs-soumis sont toujours expressifs. Ils peuvent en plus être représentatifs, engagements et désirs. Les actes de langage verbaux appréciatifs-soumis peuvent être expressifs-déclaratifs, assertifs, commissifs, directifs ou déclaratifs.

Quand une expression ou une illocution appréciative-soumise se déroule en dehors d'une situation de communication directe, elle est un proto-acte de langage, une volonté communiquée indirectement. Elle devient un acte de langage à proprement parler dans une situation de communication directe, où elle peut se destiner à être communiquée et vouloir en plus satisfaire son besoin ou son envie en fonction de son type d'acte de langage. Les actes de langage appréciatifs-soumis peuvent être conscients ou non, autovolontaires ou egovolontaires, volontaires ou involontaires, authentiques, simulés ou dissimulés.

V.8.2. Expressifs et expressifs-déclaratifs appréciatifs-soumis

Les actes de langage *expressifs* et *expressifs-déclaratifs appréciatifs-soumis* consistent à exprimer l'appréciation et la volonté de se soumettre. On les obtient en combinant des expressions ou illocutions appréciatives (approuver, se réjouir, sympathiser, flirter, etc.) avec des expressions ou illocutions soumises (s'abaisser, s'incliner, etc.) Des performatifs expressifs et expressifs-déclaratifs appréciatifs-soumis sont : saluer, être enchanté, se montrer poli, respecter, remercier, complimenter, flatter, féliciter, congratuler, applaudir, acclamer, s'émerveiller, admirer, être impressionné, louer, exprimer la tendresse, flirter timidement.



A



B



C



D

FIGURE V.11. « Oui, je veux bien et je veux me soumettre. »

a) Saluer, être enchanté

Saluer devient un acte de langage appréciatif-soumis quand on exprime d'une façon courtoise plus prononcée la prise en compte de la présence du récepteur. Cela revient à saluer avec des gestes d'inclinaison et des formules plus respectueuses que le simple « Salut », comme par exemple « Bonjour » suivi de Madame ou Monsieur et du titre de la personne. Comme le fait passer en revue Givens, à travers le monde entier on utilise des gestes d'inclinaison pour saluer. Au Japon par exemple, les gens sont évalués en fonction de la manière dont ils s'abaissent en saluant ou en s'excusant. Le degré de soumission se mesure à l'angle de l'inclinaison. Les gens au statut social le

plus bas s'inclinent le plus et ceux au statut le plus élevé s'inclinent le moins.⁶⁶⁰ Les inclinaisons frontales du torse lors de la salutation sont moins courantes dans les sociétés occidentales contemporaines, bien qu'on y salue toujours les personnes au statut plus élevé de façon plus soumise que les autres, par exemple en baissant brièvement la tête.⁶⁶¹

L'inclinaison latérale de la tête est non seulement un signe de soumission, mais davantage encore un signe d'affiliation soumise. Il permet à son émetteur de se montrer inoffensif, amical et conciliant et d'apaiser ainsi le récepteur. Ce geste apparaît de façon flagrante dans les salutations entre hommes et femmes.⁶⁶² Cette façon soumise et amicale de saluer annonce déjà qu'on est plutôt enchanté. *Etre enchanté*, c'est se montrer très content ou ravi de faire connaissance avec quelqu'un ou de la venue de quelqu'un. Il ne suffit plus que de sourire et de dire « Enchanté ». Sur la photo V.11 A (page précédente), nous voyons Joffrey dans une posture de salutation soumise et d'enchantement. D'une façon pas très sincère d'ailleurs, il tend la main, sourit et incline la tête latéralement.

b) Se montrer poli, respecter

Se montrer poli est un acte de langage de soumission appréciatif d'autrui. C'est exprimer qu'on veut se soumettre aux règles communes de la vie publique et qu'on veut bien faire apparaître les autres dans une bonne lumière, afin d'apparaître soi-même dans une telle, en rendant ainsi possible le déroulement paisible d'une interaction qui pourrait autrement devenir conflictuelle. Le contenu représentatif de la politesse, auquel elle s'applique, sont les personnes présentes. C'est une façon de respecter les sentiments des autres. *Respecter* quelqu'un, c'est exprimer un sentiment de considération qu'on éprouve pour lui, afin de préserver sa dignité ou en raison de sa supériorité. La politesse ne se confond par contre pas nécessairement avec une telle considération authentique : c'est juste par politesse, comme on dit. Les formes de politesse mobilisées par un authentique respect, par contre, sont plus fortes que les autres, au moins au niveau du sentiment.

La politesse se traduit dans un travail de face ritualisé, comme l'a conceptualisé Goffman. Les comportements de politesse sont des rites qui permettent aux gens de préserver leur face et de la ménager, en ménageant pour cela celle des autres. D'une part, on se montre prudent et tactique, en anticipant les transgressions éventuelles des règles de l'ordre rituel, d'autre part on tâche de réparer ses faux-pas une fois qu'on a transgressé une règle⁶⁶³ En pratique, la politesse n'est par contre pas un code de la route extérieur aux individus, un rôle imposé d'en haut qui flotterait dans l'air et les téléguiderait dès qu'ils sortent de chez eux, comme le laisse suggérer l'analyse de Goffman. C'est au contraire un ensemble de comportements appris et intériorisés, verbaux et non-verbaux, que les gens *choisissent* d'adopter. Ils acceptent de les adopter et veulent par eux-mêmes les reproduire à chaque fois qu'ils les reproduisent. Même si cette volonté a été programmée depuis longtemps par la vie en société et que les comportements correspondants sont stéréotypés, ce sont une volonté et un ordre rituel à chaque fois réactualisés par les acteurs. Ce sont eux-mêmes qui veulent jouer

⁶⁶⁰ Givens (2002)

⁶⁶¹ Morris (2002)

⁶⁶² Givens (2002)

⁶⁶³ Goffman in Laver et Hutcheson (Dirs.) (1972 : 319-346)

leurs rôles, comme ce sont eux-mêmes qui créent leurs interactions. Chaque comportement de politesse découle d'une décision subjective, consciente ou non, de son acteur. Les actes de langage de politesse ont pour point commun de signaler qu'on laisse de la place aux autres et qu'on les met en valeur.

La politesse est très présente dans le langage verbal, bien qu'elle ne donne pas vraiment lieu à des actes de langage expressifs-déclaratifs distincts. Elle se répartit dans des formules d'excuse, d'adresse et de demande polie qui forment un langage indirect et atténué, au moyen duquel on montre sa retenue et éventuellement sa crainte de ne pas blesser le récepteur : « S'il vous plaît », « Pardon », « Excusez-moi », « Je vous en prie », « Veuillez agréer », « Si vous voulez bien », et ainsi de suite. Se montrer poli, c'est aussi utiliser des euphémismes pour ne pas appeler un chat un chat quand on évoque les sujets qui dérangent, ou alors ne pas en parler du tout. Les comportements de politesse comme les manières de table et de s'asseoir, maintenir une distance physique acceptable, tenir la porte et faire semblant de ne pas voir les gaffes des autres fonctionnent comme autant d'actes de langage expressifs de politesse.

Les énoncés polis apparaissent comme dérivés d'expressions soumises et appréciatives, qui marquent concrètement la politesse. Un faux sourire conventionnel comme celui de la photo V.11 A (p. 367) est appelé un sourire de politesse. En référence aux travaux de Brown et Levinson, Keltner, Young et Buswell notent que la modestie polie s'exprime à travers un comportement soumis, affiliatif et inhibé : détournement du regard, inclinaison de la tête vers l'avant, hésitation dans la parole.⁶⁶⁴ La tête baissée permet aussi de communiquer le respect.⁶⁶⁵ Au Japon, une voix typiquement soumise, à savoir à faible volume et à fréquence élevée, caractérise paralinguistiquement le respect et la politesse.⁶⁶⁶ En référence à des recherches effectuées dans plusieurs cultures, Brown et Levinson notent par ailleurs qu'une voix à fréquence élevée soutenue va systématiquement de pair avec la politesse. La fréquence élevée de la voix est naturellement associée à la qualité vocale des enfants : un adulte qui l'utilise par rapport à un autre adulte se rend humble et se soumet. Les auteurs précisent que la fréquence élevée de la voix est le symptôme d'une politesse dite négative. Elle se distingue d'une politesse dite positive, qu'on reconnaît également dans plusieurs cultures. Cette dernière se caractérise par une voix craquée, ayant pour source une faible énergie de parole et pouvant impliquer le calme, l'assurance, le confort et la commiseration.⁶⁶⁷

c) Remercier

Remercier, ou exprimer la gratitude, c'est approuver le récepteur en tant qu'il est responsable d'un état de choses bon pour l'émetteur. On lui témoigne de la reconnaissance, ce qui fait d'ailleurs partie du répertoire de la politesse. Remercier est typiquement appréciatif-soumis, parce qu'on met en valeur le récepteur, duquel on a perçu un bénéfice. On exprime sa gratitude en disant « merci », mais on peut aussi la

⁶⁶⁴ Keltner, Young et Buswell (1997)

⁶⁶⁵ Mignault et Chaudhuri (2003)

⁶⁶⁶ Givens (2002)

⁶⁶⁷ Brown et Levinson (1987)

communiquer par le seul toucher. On la reconnaît à des mouvements de serrer la main et aussi à caresser et tapoter les bras et les épaules.⁶⁶⁸

d) *Complimenter, flatter, féliciter, congratuler*

L'appréciation de l'autre se ramifie dans des actes de langage verbaux qui permettent de la communiquer explicitement. Ils peuvent être sous-tendus par l'expression corporelle de laquelle provient le sentiment correspondant et qui les rend plus forts. *Complimenter*, c'est approuver le récepteur pour une chose qui le caractérise, par exemple son intelligence ou sa beauté, ou pour une chose qu'il a faite. *Flatter*, c'est faire trop de compliments ; c'est louer excessivement ou faussement le récepteur dans le but de lui plaire. *Féliciter*, c'est complimenter le récepteur sur sa conduite ou sa réussite : « Félicitations ! » On lui signale qu'on partage sincèrement ce qui lui arrive d'heureux en exprimant en même temps sa joie : sincèrement à travers un sourire de Duchenne, une voix mélodique, etc. *Congratuler*, c'est de même complimenter, féliciter. Ces actes de langage ont tous un côté soumis, parce qu'ils mettent particulièrement en valeur le récepteur.

e) *Applaudir, acclamer*

En applaudissant et en acclamant quelqu'un ou un spectacle, on exprime son approbation ou sa joie avec un degré de force élevé. *Applaudir*, c'est battre des mains comme signe d'approbation, d'admiration ou d'enthousiasme. *Acclamer*, c'est saluer par des applaudissements, des cris de joie et d'autres manifestations publiques d'enthousiasme. On peut taper rythmiquement des pieds pour augmenter encore le degré de force des applaudissements. Bien que les comportements d'applaudir et d'acclamer ne sont pas empreints de soumission dans leur forme, ils ont à côté de leur usage conventionnel un côté appréciatif-soumis, vu qu'on donne une valeur supérieure à ceux qu'on applaudit, respectivement à leur performance.

f) *S'émerveiller, admirer, être impressionné, louer*

S'émerveiller, admirer, être impressionné et louer ont pour point commun l'expression d'une forte appréciation (appréciatif) qu'on éprouve pour quelqu'un, éventuellement le récepteur, ou quelque chose qu'on perçoit comme étant très grand, en se percevant soi-même comparativement comme étant très petit (soumis). Ces actes de langage incarnent et représentent probablement les degrés de force les plus élevés de l'appréciation soumise. *S'émerveiller* consiste à exprimer un étonnement agréable. Cela s'apparente à *admirer*, qui consiste à exprimer le plaisir qu'on éprouve devant ce qu'on estime supérieurement beau ou grand. Une surprise agréable, voire plus qu'agréable, peut être considérée comme une forme d'émerveillement. Ekman note le sourire de la surprise appréciée : un sourire ressenti combiné à la bouche ouverte et les sourcils et les paupières supérieures levés.⁶⁶⁹ La photo V.11 B (p. 367) illustre une expression de ce type. Quand une telle expression est prolongée, la surprise devient, comme le dit Frijda, une attention ouverte durant laquelle le corps s'oublie, qui peut tourner en dévotion religieuse et en admiration.⁶⁷⁰

⁶⁶⁸ Hertenstein et al. (2009)

⁶⁶⁹ Ekman (1992)

⁶⁷⁰ Frijda (1986)

On peut être très impressionné quand on s'émerveille. *Etre impressionné*, c'est exprimer qu'on est affecté par une très forte impression. Shiota, Campos et Keltner ont trouvé une expression prototypique pour l'émotion « awe », durant laquelle on est impressionné par quelque chose d'énorme, en éprouvant du respect et, quand le motif est agréable, de l'admiration et de la fascination. Des étudiants de plusieurs origines ethniques se sont montrés impressionnés comme suit : les sourcils intérieurs levés, les yeux élargis et la bouche ouverte avec la mâchoire qui tombe un peu. Un léger avancement de la tête et une inspiration visible en faisaient souvent partie aussi, des sourires par contre rarement. On retrouve les éléments d'un étonnement prolongé. Les yeux et la bouche grands ouverts et l'inspiration profonde reflètent probablement l'accommodation cognitive, la formation de schémas et l'intense prise d'informations requises face à quelque chose de trop énorme pour être compris.⁶⁷¹ Notons aussi qu'on trouve confondues dans cette expression l'inspiration au sens respiratoire et au sens cognitif (par exemple artistique ou intellectuelle) dans un même processus. Ceci pour cause : on est fortement impressionné.

Louer est l'équivalent verbal d'admirer. C'est verbaliser la forte appréciation qu'on éprouve pour quelqu'un ou quelque chose de supérieur. Dans les degrés de force élevés, on traduit l'admiration en des mots comme épatant, formidable, c'est magnifique, en un mot : « é-norme ! » Les louanges peuvent être poussées par une très forte impression qu'on a vécue, par exemple quand on loue Dieu, un exploit de grande envergure, une pièce de musique très émouvante ou un paysage paradisiaque.

g) Exprimer la tendresse

Exprimer la tendresse, ou se montrer affectueux, est une manière douce et soumise d'exprimer son amour. Délicate et caressante comme un bain chaud, l'expression de la tendresse se caractérise par l'inoffensivité, la lenteur et l'harmonie des gestes et de la vocalisation, dont les mouvements miment des caresses. Les paroles tendres ne deviennent réellement tendres que lorsque la voix les veut telles. Comme le montre la synthèse de recherches de Juslin et Laukka, les critères acoustiques les plus fréquemment prélevés pour la voix tendre sont : une intensité de la voix en moyenne faible, une fréquence en moyenne basse avec une faible variabilité et des contours descendants, une énergie faible dans les hautes fréquences et des régularités microstructurales, qui permettent de la distinguer acoustiquement de la tristesse. Les effets sur la parole sont une forte proportion de pauses, une basse précision de l'articulation et un débit de parole lent.⁶⁷² Fónagy a trouvé que l'articulation lisse de la voix tendre fait en sorte qu'il n'y a pas de pauses entre les sons. Il n'y a que peu d'emphases et les transitions d'un son à l'autre sont lentes, graduelles et fines. Ces changements lents et graduels correspondent à des régularités intrasyllabiques au niveau de la fréquence, qui font que la voix tendre coule avec sa mélodicité caractéristique. Le résultat est une ligne mélodique ondulante avec des transitions fines, dans laquelle les voyelles sont prédominantes. Fónagy remarque aussi l'avancement des lèvres dans l'approche tendre.⁶⁷³

La voix tendre joue aussi sur les fréquences hautes. Givens rapporte qu'à travers le monde entier les adultes utilisent des voix à fréquences hautes quand ils parlent à des

⁶⁷¹ Shiota, Campos et Keltner (2003)

⁶⁷² Sander et Scherer (Dirs.) (2009)

⁶⁷³ Fónagy (2001)

nourrissons et à des jeunes enfants. C'est aussi de la tendresse. Aussi incline-t-on latéralement la tête en réponse à ce qu'on trouve mignon, par exemple en parlant à des bébés ou à des petits chats. L'inclinaison latérale de la tête, qui est d'ailleurs plus utilisée par les femmes que par les hommes, est un signe amical et conciliant considérable.⁶⁷⁴

Incliner latéralement la tête permet de véhiculer la tendresse. Frey et collaborateurs ont trouvé que les mêmes personnages qui sont perçus comme fiers, réservés, confiants, arrogants, présomptueux, etc. lorsqu'ils tenaient la tête droite, sont perçus de façon dichotomique comme humbles, bienveillants, tristes, doux, pensifs, rêveurs, sceptiques, consentants et affectueux dès qu'ils avaient la tête inclinée latéralement. L'expressivité de l'inclinaison latérale de la tête et son importance dans la qualité d'une relation interpersonnelle ont d'ailleurs été comprises par les artistes bien avant que les psychologues ne s'y soient intéressés.⁶⁷⁵ Chez les jeunes enfants, on observe fréquemment cette façon affectueuse d'incliner la tête en la posant sur l'épaule. Montagner a observé que l'inclinaison latérale de la tête et l'inclinaison de la tête sur l'épaule entraînent presque infailliblement l'établissement ou le renforcement d'un contact amical entre enfants à la crèche et à la maternelle. Le geste s'accompagne souvent d'autres signes amicaux et apaisants, comme le sourire, l'inclinaison latérale du buste et des vocalisations apaisantes, dont parfois des paroles. Un enfant se comporte plus particulièrement de cette manière en face d'un pair isolé ou en larmes, ce qui montre déjà l'orientation tendre et apaisante de ses gestes. La séquence motrice la plus fréquente se déroule comme suit : accroupissement devant l'enfant en larmes (si celui-ci est accroupi aussi), inclinaison latérale de la tête, sourire. Dans 40% des cas, l'enfant qui a pleuré se calme aussitôt.⁶⁷⁶

La photo V.11 C (p. 367) montre une expression tendre comprenant l'inclinaison latérale de la tête, les lèvres avancées et une inclinaison frontale du torse, dont l'aspect soumis est encore renforcé par les mains avancées en supination. Dans cette expression appréciative-soumise, s'incliner devient à proprement parler se pencher, un mouvement doux et affectueux. Elle n'est pas sans rappeler l'expression affectueuse du chat que nous voyons à côté sur la photo D. Ce chat est détendu et confiant, son regard est tendre, il s'approche et veut être caressé, en inclinant lui aussi latéralement la tête et en la frottant contre la fenêtre.

h) Flirter timidement

Flirter timidement, c'est flirter d'une façon affiliative et soumise prononcée. Dans le flirt, le mot « timide » peut désigner à la fois des attitudes de « faire le timide » et une

⁶⁷⁴ Givens (2002)

⁶⁷⁵ « (...) les artistes ont depuis longtemps été conscients du pouvoir expressif de la flexion latérale de la tête. A toutes les époques, la peinture européenne recourt à cet indice pour dépeindre la qualité d'une relation interpersonnelle. Ainsi, n'observe-t-on *aucune* flexion latérale de la tête chez les personnages évoquant le pouvoir. En revanche, les Vierges à l'Enfant ou les tableaux d'amour romantique accentuent les flexions latérales de la tête pour chacun des personnages. Contrairement aux portraits d'hommes, les portraits de femmes se présentent souvent avec des inclinaisons latérales de la tête. Lorsqu'un tableau représente plusieurs personnages, la dominance du personnage central semble souvent marquée par l'inclinaison de la tête des personnages qui l'entourent, inclinaison plus accentuée chez les femmes, surtout si le personnage central est un homme. » Frey et al., in Cosnier et Brossard (Dir.) (1984 : 192).

⁶⁷⁶ Montagner (1978)

timidité plus authentique. Givens résume la chose comme suit : ce qu'on appelle flirter, faire la cour et séduire sont des étiquettes pour une orientation sociale exagérément affiliative et comme soumise qui peut, dans bien des occasions, culminer dans un rapport sexuel. Il a observé que les hommes et les femmes utilisent beaucoup l'inclinaison latérale de la tête et les fréquences hautes de la voix pour flirter, ce qui permet de signaler l'inoffensivité dès la salutation, puis d'inviter au contact physique. Les hommes et les femmes inclinent latéralement la tête pour faire respectivement les timides et les saintes nitouches.⁶⁷⁷

Une timidité plus authentique fait également partie du répertoire du flirt. Il faut savoir que dans les préliminaires de l'accouplement chez de nombreux mammifères, la fuite de la femelle est ritualisée. Se tourner vers une personne et puis se détourner, comme si on allait fuir, sont également des signes typiques du flirt humain. Eibl-Eibesfeldt a décelé une forme hautement différenciée de ce comportement de « fuite » dans le flirt humain à travers les cultures les plus différentes.⁶⁷⁸ La « fuite » est transposée sur le niveau facial et s'exprime à travers le langage des yeux. L'alternance entre approche et fuite se reflète dans le jeu du regard qui se tourne vers l'autre et se détourne à nouveau. Cette expression faciale n'est rien d'autre que la forme originale du sourire du flirt, que nous avons vu plus haut. Les mouvements de fuite sont subtilement transposés dans le détournement du regard, qui en fait partie et qui dérive d'un mouvement instinctif-émotionnel de timidité. Surtout chez les jeunes filles, on voit fréquemment le jeu alternant regard et détournement du regard dans sa version purement émotionnelle, qui reflète l'alternance entre attraction et timidité.

On peut dire que cette version émotionnelle originale du sourire du flirt présente un degré de force de soumission qui se rajoute à l'appréciation. La fille se montre à la fois excitée, flattée et gênée en regardant. Elle détourne rapidement le regard et cache aussi son visage avec ses mains, mais ne peut s'empêcher de continuer à sourire, ni de lancer un nouveau regard qui montre son appréciation. Elle le fait comme si cela ne se voyait pas, tout en sachant que cela se voit, vu qu'elle n'est pas réellement cachée. Puis elle détourne le regard et cache le visage à nouveau, mais sans faire une réelle tentative de fuite. Le mouvement de fuite est démonstratif. Il est ritualisé et n'a lieu que dans le regard, comme si l'attraction, toute aussi réelle que la timidité, empêchait la fille de s'enfuir. Elle a l'air de dire : « regarde, je me cache et je fais comme si je ne voulais pas que mon appréciation se voie ». Le peut-être flottant de la séduction, le jeu de la bascule entre le oui et le non, se lit dans cette expression émotionnelle du regard, alternant attraction et tentative de fuite, envie et timidité.

V.8.3. Représentatifs et assertifs appréciatifs-soumis

Les actes de langage *représentatifs* et *assertifs appréciatifs-soumis* consistent à vouloir représenter un état de choses en exprimant de l'appréciation et de la soumission. On les obtient en combinant des expressions et illocutions appréciatives (approuver, se réjouir, sympathiser, flirter, etc.) et soumises (s'abaisser, s'incliner, etc.), ou appréciatives-soumises (se montrer poli, admirer, exprimer la tendresse, etc.) avec des représentatifs (montrer, désigner, illustrer, etc.) ou assertifs (informer,

⁶⁷⁷ Givens (2002)

⁶⁷⁸ Eibl-Eibesfeldt (1971)

décrire, prédire, relater, argumenter, etc.) Acquiescer et se confier sont des performatifs représentatifs et assertifs appréciatifs-soumis.

a) *Acquiescer*

Acquiescer, au sens représentatif et assertif, c'est être d'accord avec une proposition, mais sous la pression et éventuellement à contre-gré. Acquiescer est un mélange d'être d'accord (appréciatif) et de concéder, admettre, reconnaître (soumis). On peut trouver un petit côté dépréciatif dans l'acquiescement, une certaine réticence. Mais les aspects appréciatif et soumis semblent être prédominants, vu qu'on est finalement d'accord en se soumettant. Au niveau des signes, l'acquiescement se lit dans des hochements de tête et des « oui » combinés à des postures soumises, des voix faibles et hautes et des atténuateurs comme « je reconnais que », « certes », « effectivement ». Acquiescer n'est donc pas très différent d'admettre et de reconnaître, mais avec un élément appréciatif en plus. Un sourire typique de cette façon soumise d'être d'accord pourrait être le « sourire de conformité ». Comme le décrit Ekman, c'est un sourire intentionnel, non joyeux, qui débute rapidement et durant lequel les coins des lèvres peuvent être tendus. Il est notamment utilisé pour indiquer qu'on avale la pillule sans protester. Un soupir peut se produire en même temps.⁶⁷⁹ Le sourire de conformité annonce un oui par soumission.

b) *Se confier*

Se confier, c'est communiquer un secret personnel à quelqu'un, ce qui se fait généralement verbalement. Se confier est la version appréciative-soumise d'avouer. La confiance est appréciative de son récepteur, qu'on juge digne de confiance. Elle est aussi soumise, parce qu'on n'est dès lors plus maître de son secret et aussi parce que le secret est peut être une faiblesse qu'on avoue. Comme le dit un proverbe arabe « Le mot que tu retiens entre tes lèvres est ton esclave, celui que tu prononces est ton maître »⁶⁸⁰ Des expressions appréciatives et soumises, comme le rapprochement, l'inclinaison latérale de la tête, une voix faible et le chuchotement peuvent accompagner la confiance et permettent aussi d'indiquer à l'avance que c'est confidentiel.

V.8.4. Engagements et commissifs appréciatifs-soumis

Les actes de langage d'*engagement* et *commissifs appréciatifs-soumis* consistent à exprimer qu'on veut bien faire quelque chose en exprimant de la soumission. On les obtient en combinant des expressions et illocutions appréciatives (approuver, se réjouir, sympathiser, flirter, etc.) et soumises (s'abaisser, s'incliner, etc.), ou appréciatives-soumises (se montrer poli, admirer, exprimer la tendresse, etc.), avec des expressions ou illocutions d'engagement.

Les expressions appréciatives-soumises, le sourire combiné aux inclinaisons latérales et frontales de la tête, comme dans la politesse, indiquent l'engagement à ne pas offenser les autres. Elles sont le contraire de la menace. En ce que leur aspiration est un apaisement anticipatoire, comme le mettent au point Keltner, Young et Buswell,

⁶⁷⁹ Ekman (1992)

⁶⁸⁰ Ngoc-Rao (2001 : 521).

leur fonction est de prévenir un conflit potentiel.⁶⁸¹ Ce comportement est un engagement de son émetteur à la fois à *se conformer* aux normes sociales (soumis) et à *accepter*, voire *agréer* la présence ou le comportement des autres (appréciatif). Le comportement appréciatif-soumis est comme une promesse non-verbale, comprenant son aspect plus soumis de la tenir : c'est promettre non-verbalelement aux autres qu'on va se tenir aux règles communes et accepter les autres, aussi qu'on cède au sens de ne pas leur vouloir de mal. Consentir et acquiescer sont des performatifs d'engagement et commissifs appréciatifs-soumis.

a) *Consentir, acquiescer*

Consentir, c'est accepter de faire quelque chose qu'on ne voulait pas faire au départ, mais qu'on accepte de faire parce qu'on a été persuadé. Consentir est un mélange d'accepter (appréciatif) et de céder (soumis). Il en va de même pour *acquiescer* au sens commissif : c'est accepter de façon soumise de faire quelque chose. Les expressions appréciatives et soumises, les hochements de tête et les sourires combinés aux inclinaisons et voix faibles et hautes en réponse à des demandes ou des offres sont déjà des consentements et acquiescements implicites plus qu'annoncés, ce que signent explicitement et formellement leurs formes verbales.

V.8.5. Désirs et directifs appréciatifs-soumis

Les actes de langage du *désir* et *directifs appréciatifs-soumis* consistent à exprimer le désir que le récepteur dise ou fasse quelque chose en exprimant de l'appréciation et de la soumission. On les obtient en combinant des expressions ou illocutions appréciatives (approuver, se réjouir, sympathiser, flirter, etc.) et soumises (s'abaisser, s'incliner, etc.), ou appréciatives-soumises (se montrer poli, admirer, exprimer la tendresse, etc.), avec des désirs et des directifs (demander, questionner, etc.). Les désirs et directifs appréciatifs-soumis sont des mélanges de désirer, inviter, s'intéresser (appréciatifs) et de prier, supplier ou requérir, suggérer (soumis). Prier gentiment est un performatif-type du désir et du directif appréciatifs-soumis.

a) *Prier gentiment*

Prier gentiment est la version appréciative de la prière. Cela consiste à demander très humblement tout en exprimant des sentiments positifs. Il suffit que des gestes de prière, par exemple l'inclinaison de la tête et la main tendue en supination, soient accompagnés d'un sourire, pour que prier se transforme en prier gentiment. Il peut s'agir d'une tendre prière. L'expression tendre de la photo V.11 C (p. 367) – inclinaison latérale de la tête, inclinaison du torse, lèvres avancées et main avancée en supination – peut servir à prier gentiment. Au niveau verbal, on reconnaît une prière gentille quand des termes positifs se joignent aux « S'il te plaît ».

V.8.6. Déclaratifs appréciatifs-soumis

Les actes de langage *déclaratifs appréciatifs-soumis* consistent à vouloir créer un état de choses en exprimant de l'appréciation et de la soumission. C'est déclarer à la fois

⁶⁸¹ Keltner, Young et Buswell (1997)

l'appréciation et la volonté de se soumettre. Céder au sens d'accorder de façon soumise est un performatif déclaratif appréciatif-soumis.

a) Céder (accorder)

Céder, au sens déclaratif, se laisse considérer comme un acte de langage non seulement soumis, comme son homologue commissif, mais de plus appréciatif-soumis, parce que cela consiste plus nettement à *accorder* quelque chose sous la pression. Ainsi, on déclare qu'on fléchit et qu'on donne son accord, comme par exemple un chef d'Etat qui cède aux pressions d'une banque. Comme dans l'acquiescement et le consentement, ce n'est pas forcément un accord réjouissant, mais un accord tout de même.

V.9. Actes de langage dépréciatifs

V.9.1. Introduction

Les *actes de langage dépréciatifs* consistent à exprimer qu'on ne veut pas. C'est l'actualisation d'une dépréciation. Le message des actes de langage dépréciatifs est : « non, je ne veux pas ». Il peut s'agir de l'expression d'une aspiration défensive, cherchant à s'éloigner ou à se dégager de ce qu'on ne veut pas, comme d'un état d'insatisfaction, quand on a atteint ou est atteint par ce qu'on ne veut pas. Les dépréciatifs sont causés par quelque chose qui *déplaît*. Le contenu représentatif et le but peuvent être sociaux ou autres. La dépréciation peut s'appliquer au récepteur, à un autre état de choses ou à soi-même.

Ce que vaut le dit paradis des actes de langage appréciatifs se mesure proportionnellement aux dépréciatifs, qui couvrent à la longue le toit de l'enfer. Ce sont des actes de langage qu'on espère souvent éviter, surtout dans leurs degrés de force élevés. Quand on les manifeste, c'est généralement l'occasion d'enlever leur cause ou de s'en éloigner, comme ils sont le symptôme de ne pas vouloir de ce qui les a déclenchés.

Tous les actes de langage dépréciatifs expriment ou représentent un degré de force dépréciatif. Il se spécifie en fonction des différentes insatisfactions et de leurs aspirations défensives. Nous distinguons d'une part tout ce qui est désaccord et d'autre part la désapprobation et une aspiration défensive générale. Nous distinguons ensuite le dégoût, quand on veut rejeter un objet répugnant, la douleur, quand on est atteint par ce qui fait mal et l'aspiration de s'en défaire, puis l'ennui, ce malheur de la démotivation qui nous pousse à vouloir nous distraire.

Les dépréciations se ramifient en des actes de langage corporels et verbaux de différents types. Les actes de langage corporels dépréciatifs sont toujours expressifs. Ils peuvent en plus être représentatifs, engagements et désirs. Les actes de langage verbaux dépréciatifs peuvent être expressifs-déclaratifs, assertifs, commissifs, directifs ou déclaratifs.

Quand une expression ou une illocution dépréciative se déroule en dehors d'une situation de communication directe, elle est un proto-acte de langage, une volonté communiquée indirectement. Elle devient un acte de langage à proprement parler dans une situation de communication directe, où elle peut se destiner à être communiquée et vouloir en plus satisfaire son besoin ou son envie en fonction de son type d'acte de langage. Les actes de langage dépréciatifs peuvent être conscients ou non, autovolontaires ou egovolontaires, volontaires ou involontaires, authentiques, simulés ou dissimulés.

V.9.2. Expressifs et expressifs-déclaratifs dépréciatifs

Les actes de langage *expressifs* et *expressifs-déclaratifs dépréciatifs* consistent à exprimer la dépréciation : états d'insatisfaction et aspirations défensives. Des performatifs expressifs et expressifs-déclaratifs dépréciatifs sont : se détourner, exprimer le dégoût, exprimer la douleur, se plaindre, s'ennuyer. Le performatif générique est désapprouver.

a) Désapprouver

Désapprouver est l'acte de langage expressif et expressif-déclaratif dépréciatif générique. C'est exprimer ses sentiments négatifs envers quelqu'un ou quelque chose ; c'est montrer qu'on n'en veut pas. Désapprouver s'applique à toutes les expressions dépréciatives. Comme le met au point Eibl-Eibesfeldt, nous fermons nos orifices sensoriels et nous nous détournons quand nous percevons des stimuli désagréables : quand nous ne voulons pas voir quelque chose, nous fermons les yeux ou nous détournons la tête ; en percevant des odeurs désagréables, nous retenons le souffle, fermons les narines et fronçons le nez, comme pour arrêter les stimuli entrants. Les mêmes mouvements ou des mouvements similaires nous servent à communiquer que nous ne voulons pas de quelque chose. Ils deviennent les mouvements expressifs de la dépréciation : les désapprobations.⁶⁸²

Nous secouons la tête ou nous la tournons vers le côté pour dire « non, je ne veux pas ». Tourner la tête horizontalement d'un côté à l'autre est un signe largement répandu de désapprobation, de négation, d'incompréhension et d'incrédulité. Plusieurs auteurs, dont Darwin⁶⁸³ et Spitz⁶⁸⁴, considèrent que ce geste dérive du détournement de la tête du bébé qui refuse la nourriture. Givens fait défiler plusieurs observations qui aboutissent à la même interprétation. Altmann considère que le premier signe non-verbal de la négation est probablement quand le bébé secoue la tête pour refuser nourriture et boisson, en remarquant que les singes rhésus, les babouins, les macaques bonnet et les gorilles tournent leur tête vers le côté de façon similaire lors de l'aversion. Stern a souvent observé que des nourrissons normaux de 3 à 4 mois détournent extrêmement leur tête pour terminer un comportement maternel intrusif. Stern et Bender ont observé que les jeunes enfants font des mouvements de tête vers le côté pour éviter le regard des adultes. Eibl-Eibesfeldt a observé que les enfants nés sourds et aveugles secouent la tête comme les autres pour refuser des objets et pour désapprouver quand un adulte les touche. Morris a observé qu'un seul tour de tête rapide vers un côté peut aussi exprimer la négation, par exemple chez les Ethiopiens, et que la tête penchée en arrière veut dire « non » en Grèce et en Arabie Saoudite, en considérant que ce dernier geste provient probablement de la tête penchée en arrière du nourrisson qui refuse la nourriture.⁶⁸⁵

On désapprouve en plus à travers toute une variété de gestes, de postures et de vocalisations, qui en général ne disent pas « non » de façon formelle, mais qui se font comprendre comme expressions de sentiments négatifs. Froncer les sourcils est un signe de difficulté. N'importe quelle difficulté, physique ou mentale, cause ce mouvement : on fronce les sourcils dans la perplexité, la confusion, la concentration, la détermination et la colère, et aussi quand on est sous une lumière forte, pour protéger les yeux.⁶⁸⁶ Les lèvres sont rétractées et la langue recule dans des émotions négatives.⁶⁸⁷ Des mimiques faciales comme un soudain rétrécissement des yeux, un détournement rapide du regard, la bouche tendue, pincer les lèvres et comprimer les lèvres signalent des sentiments déplaisants. Chez les Ayoero du Paraguay, fermer les

⁶⁸² Eibl-Eibesfeldt (2007 : 469)

⁶⁸³ Darwin (1872)

⁶⁸⁴ Spitz (1957)

⁶⁸⁵ Givens (2002)

⁶⁸⁶ Ekman (2003)

⁶⁸⁷ Fónagy (2001)

yeux en fronçant le nez veut d'ailleurs dire « non ».⁶⁸⁸ – Tout est « non » dans les dépréciatifs. Reich avait un patient chez lequel le cri « non » ne sortait pas, mais restait coincé dans un réflexe du tronc au niveau du bassin, un mouvement vers le côté qui ressemblait au mouvement horizontal de la main qu'on fait pour dire « non ».⁶⁸⁹

La posture bras croisés est généralement interprétée comme une posture protectrice.⁶⁹⁰ Les femmes croisent davantage les bras pour montrer l'inconfort que les hommes, notamment envers des hommes qu'elles n'aiment pas. Selon Morris, c'est une posture répandue à travers le monde entier pour dire « Je suis sur la défensive ». Les jambes fermement croisées peuvent aussi signaler la protection de soi et le retrait, surtout chez les femmes.⁶⁹¹ On exprime son inconfort aussi à travers des exclamations. Par rapport à des conditions climatiques désagréables, comme le vent, la pluie, le froid ou la chaleur, on utilise des transitions démonstratives comme « Brr ! », « Ah ! » et « Ffui ! ».⁶⁹² Ce sont autant de façons de désapprouver.

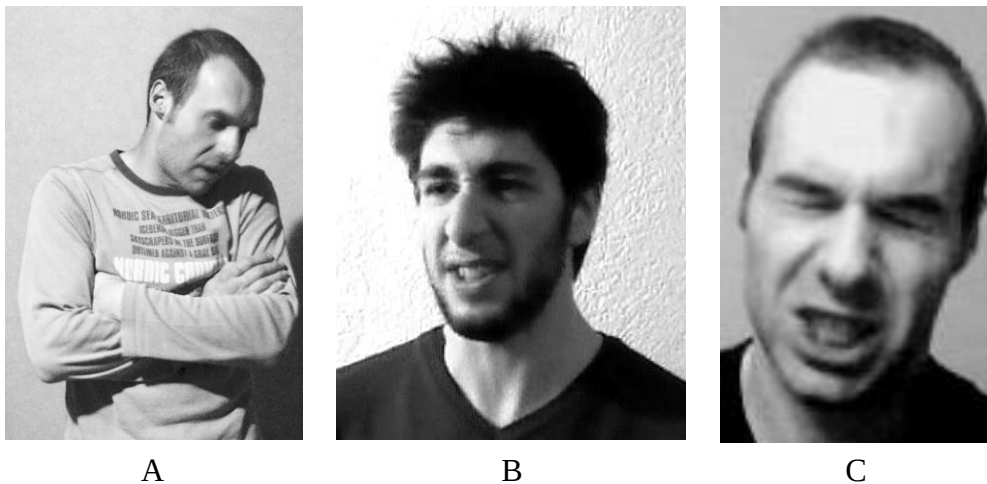


FIGURE V.12. « Non, je ne veux pas. »

L'expression dépréciative de la photo A ci-dessus comprend un détournement de la tête et du regard, les sourcils froncés, les lèvres rétractées avec les coins de la bouche descendus et les bras croisés. Au niveau verbal, les expressions dépréciatives sont traduites en expressifs-déclaratifs qui rendent explicites les sentiments correspondants : « Non », « Je ne veux pas », « C'est mauvais », « Je n'aime pas », « Je ne le sens pas », « Ca ne me plaît pas », « Quelque chose me dérange », ou encore « A vrai dire, je n'apprécie pas trop ».

⁶⁸⁸ Givens (2002)

⁶⁸⁹ Reich (1989)

⁶⁹⁰ Argyle (1975)

⁶⁹¹ Givens (2002)

⁶⁹² Goffman (1987)

b) Se détourner

On a tendance à se détourner de ceux qu'on n'aime pas. *Se détourner* est l'acte de langage isomorphe par lequel on exprime qu'on se détourne de quelqu'un ou de quelque chose au niveau du sentiment en détournant le corps. Comme le rapporte Givens, un détournement brusque et automatique du torse et de la position du corps est une manière directe et simple de communiquer une émotion négative. Car ces mouvements sont déclenchés inconsciemment par des structures subcorticales, voire par les nerfs de la moelle épinière directement, des circuits nerveux anciens du contrôle de la posture.⁶⁹³ Se détourner ainsi, c'est dire de façon très décidée « non, je ne veux pas ».

c) Exprimer le dégoût

Exprimer le dégoût, c'est montrer qu'on ne veut pas de quelqu'un ou de quelque chose qu'on trouve répugnant. Suivant Ekman et Friesen, le dégoût universel se peint sur le visage comme suit : la lèvre supérieure se relève, la lèvre inférieure peut se relever aussi et se presser contre la lèvre supérieure, mais elle peut aussi descendre en avançant un peu, le nez se fronce et remonte, les joues remontent également, les paupières inférieures sont poussées vers le haut mais ne se tendent pas et des lignes se dessinent en-dessous d'elles, les sourcils et les paupières supérieures descendent. Comme toute expression émotionnelle, le dégoût peut varier en intensité : dans une version plus modérée, le nez et la lèvre supérieure sont moins remontés ; dans le dégoût extrême, par contre, la langue sort.⁶⁹⁴ L'expression du dégoût extrême conserve la sortie de la langue, qui est liée à sa fonction originaire de rejet de la nourriture et de crachat. La protusion agressive de la langue, qu'on trouve comme geste ritualisé à travers le monde, semble aussi dériver du rejet avec la langue ou du crachat.⁶⁹⁵

Le dégoût est une émotion qui se laisse facilement reproduire intentionnellement et elle est fréquemment utilisée dans la conversation, au moins dans une version modérée, comme l'illustre la photo V.12 B (page précédente). « Je suis dégoûté » en est la verbalisation. « Pouah ! », s'exclame-t-on quand on est soudainement dégoûté. On utilise ce genre d'exclamation quand on entre en contact avec une source de contamination, mais aussi pour « corriger le tableau », par exemple pour montrer qu'un travail sale ne définit pas nécessairement la personne qui l'effectue.⁶⁹⁶ Quand on est dégoûté par quelqu'un, on cherche à le repousser. Des mouvements de pousser, par exemple les bras et les épaules, entre hommes aussi la poitrine, communiquent significativement le dégoût.⁶⁹⁷

d) Exprimer la douleur, se plaindre

Exprimer la douleur, c'est montrer qu'on ne veut pas de quelque chose qui est en train de faire mal. Il peut s'agir d'une douleur physique ou d'une douleur mentale. Exprimer la douleur, c'est désapprouver avec un degré de force élevé jusqu'à très

⁶⁹³ Givens (2002)

⁶⁹⁴ Ekman et Friesen (2003)

⁶⁹⁵ Eibl-Eibesfeldt (2007)

⁶⁹⁶ Goffman (1987)

⁶⁹⁷ Hertenstein et al. (2009)

élevé. Dans la douleur, la souffrance et la peine, le corps dit le plus décidément possible « non, je ne veux pas ». La photo V.12 C (p. 379) montre une expression faciale prototypique de la douleur. Quelque soit la stimulation douloureuse – choc électrique, froid, pression, mal du dos, mal de l'épaule, etc. – les signes principaux de la douleur au niveau du visage sont, comme nous l'apprennent Prkachin et Craig, les mêmes : froncement des sourcils, tension des paupières, les yeux ouverts étroitement ou fermés et les joues qui se relèvent. Le clignement des yeux, la lèvre supérieure qui se relève, les lèvres écartées ou la mâchoire qui tombe sont aussi des signes fréquemment observés.

Comme le met au point Craig, il est important que les cliniciens puissent rendre compte objectivement de la douleur de leur patients, vu que les rapports verbaux de ces derniers n'en sont pas toujours des traductions fiables et que certains patients, notamment les jeunes enfants, ne peuvent pas verbaliser leur douleur. Mais l'expression faciale de la douleur n'en est pas toujours une traduction fiable non plus : Craig et collaborateurs ont trouvé qu'elle se laisse simuler et dissimuler de façon convaincante. D'une part, une expression simulée de la douleur peut même apparaître plus intense qu'une expression authentique. D'autre part, en demandant à des patients d'inhiber l'expression de leur douleur réelle, des juges bien entraînés au décodage des expressions faciales ne la voyaient transparaître plus qu'à travers quelques clignements des yeux et une tension qui les entoure.⁶⁹⁸

Se plaindre, c'est exprimer la douleur vocalement, c'est-à-dire par des gémissements, ou bien verbalement. Le prototype est le cri de douleur : « Aïe ! », « Ouïe ! », voulant dire « J'ai mal ». Une douleur ou une angoisse prolongée se caractérise par une voix étroite, comme si la fréquence restait paralysée. Cet extrême rétrécissement de la bande de fréquence peut refléter la contraction maximale du corps, comme s'il s'enroulait et ne bougeait plus.⁶⁹⁹ On peut aussi faire semblant d'avoir mal en se plaignant de façon insignifiante.

e) S'ennuyer

S'ennuyer consiste à exprimer la lassitude et l'embêtement qu'on éprouve par rapport à un motif sans intérêt ou une absence de motif. On est littéralement démotivé et l'aspiration tourne au vide. S'ennuyer est l'opposé de s'intéresser. L'expression de l'ennui a souvent été étudiée au niveau de la voix. Les synthèses des résultats montrent que c'est toujours la même chose : la monotonie. Il s'agit plus précisément d'une diminution de la variabilité de la fréquence et de la fréquence elle-même, ce qui revient à parler tout le temps sur la même fréquence. Le volume diminue également.⁷⁰⁰ Les signes qui trahissent l'ennui sont selon Ekman une diminution des gestes illustreurs et une parole devenant plus lente et plus moue.⁷⁰¹ Fónagy note également qu'une intonation monotone reflète l'ennui, respectivement l'intention d'un locuteur qui ne veut pas paraître différentiel.⁷⁰² Notons à cet égard qu'on peut aussi feindre de ne pas être intéressé : une voix ennuyée et indifférente peut aussi servir à ne pas vouloir montrer qu'on s'intéresse à quelque chose. Au niveau de la

⁶⁹⁸ Craig et al. (161-180), Prkachin (181-200), in Ekman et Rosenberg (Dirs.) (1997).

⁶⁹⁹ Fónagy (2001)

⁷⁰⁰ Suivant la synthèse des résultats de Scherer (1986) et dans Sander et Scherer (Dirs.) (2009)

⁷⁰¹ Ekman (1992)

⁷⁰² Fónagy (2001)

musique, Schopenhauer évoque les mélodies monotones insignifiantes, qui représentent la langueur et le retardement d'un nouveau mouvement de la volonté : l'expression musicale typique de l'ennui serait la répétition continue d'une même note fondamentale.⁷⁰³ Au niveau verbal, l'énoncé « Je meurs d'ennui » veut tout dire.

V.9.3. Représentatifs et assertifs dépréciatifs

Les actes de langage *représentatifs* et *assertifs dépréciatifs* consistent à vouloir représenter un état de choses en exprimant de la dépréciation. On les obtient en combinant des expressions ou des illocutions dépréciatives (désapprouver, exprimer le dégoût, se plaindre, etc.) avec des représentatifs (montrer, désigner, illustrer, etc.) ou des assertifs (informer, décrire, prédire, relater, argumenter, etc.) Des performatifs représentatifs et assertifs dépréciatifs sont : être en désaccord, nier, dénier, suspecter.

a) *Etre en désaccord, nier, dénier*

Etre en désaccord, c'est ne pas être d'accord avec une proposition, ce qui revient à la *nier*, c'est-à-dire nier la vérité d'une proposition. Il ne s'agit plus tant de déprécier au sens de ne pas aimer, mais au sens de faire une évaluation négative de la vérité d'une proposition. C'est dire « non, c'est faux ». Les mots « ne », « ni », « non », « pas » marquent la négation. En secouant la tête en réponse à une assertion, on exprime corporellement qu'on n'est pas d'accord. Les gestes de rétrécir les yeux, détourner le regard et se détourner entièrement permettent aussi de signaler le désaccord ou encore l'incrédulité.⁷⁰⁴ On peut aussi plus subtilement nier une proposition en répondant à côté ou en changeant de sujet. *Dénier*, c'est nier avec la condition supplémentaire que le déni porte sur une proposition qui a été affirmée, comme si on ne voulait absolument pas admettre sa vérité, ce qui peut aussi se montrer dans un degré de force plus élevé des expressions dépréciatives. Il arrive qu'on verbalise des pensées refoulées en les introduisant par la négation pour pouvoir se défendre contre elles. Il peut s'agir d'une forme de mauvaise foi. Comme le dit Freud, le déni appliqué à ces pensées leur permet d'entrer dans la conscience et dans la communication sans que leur émetteur ait à les avouer, par exemple quand il dit « La personne dans le rêve n'était pas la mère » ou en répondant par « Je n'ai pas pensé à ça » pour dire qu'il y a pensé.⁷⁰⁵

b) *Suspecter*

Suspecter, c'est exprimer qu'on croit percevoir quelque chose qu'on ne veut pas, respectivement une chose en laquelle on n'a pas confiance. Plisser les yeux est généralement un signe de suspicion.⁷⁰⁶ Suspecter ainsi en réponse aux dires de l'interlocuteur est un acte de langage subtilement représentatif. En plissant les yeux, on ne désigne pas d'objet de suspicion, mais on permet au récepteur d'inférer qu'il y en a un, que quelque chose dans son discours semble éveiller des soupçons.

⁷⁰³ Schopenhauer (1818)

⁷⁰⁴ Givens (2002)

⁷⁰⁵ Freud (2006)

⁷⁰⁶ Scheflen et Scheflen (1972)

V.9.4. Engagements et commissifs dépréciatifs

Les actes de langage d'*engagement* et *commissifs dépréciatifs* consistent à exprimer l'engagement de faire quelque chose en exprimant la dépréciation. Ce sont précisément des engagements négatifs : c'est exprimer qu'on ne veut pas faire quelque chose. On les obtient en combinant des expressions ou des illocutions dépréciatives (désapprouver, exprimer le dégoût, se plaindre, etc.) avec des expressions ou des illocutions d'engagement. Renoncer, refuser et rejeter sont des performatifs d'engagement et commissifs dépréciatifs.

a) *Renoncer, refuser, rejeter*

Renoncer consiste à exprimer qu'on ne veut pas ou plus faire quelque chose. On peut secouer la tête ou se détourner pour renoncer ou désapprouver autrement pour indiquer qu'on ne veut pas s'engager, comme on peut répondre verbalement par « Non, je ne veux pas » ou « Je renonce ». L'expression du dégoût peut même traduire au dehors une renonciation à long terme. En étudiant l'expression des émotions dans les discussions chargées émotionnellement entre maris et femmes, Gottman, Woodin et Levenson ont trouvé que l'expression de dégoût d'une femme dirigée vers son mari (en réponse à son retrait ou son refus de gérer ses sentiments), prédisait la quantité de temps qu'ils allaient passer séparément au cours des quatre années suivantes.⁷⁰⁷

Refuser et rejeter sont des engagements négatifs qui consistent à exprimer qu'on ne veut pas accepter quelque chose. *Refuser*, c'est ne pas accorder ce qui est demandé et c'est aussi ne pas accepter de faire quelque chose. *Rejeter*, c'est ne pas accepter une offre. En secouant la tête en réponse à une requête, on refuse ; en secouant la tête en réponse à une offre, on la rejette. L'expression du dégoût incarne parfaitement le rejet, en ce qu'elle dérive d'un mouvement de rejet de nourriture. On peut aussi refuser et rejeter en se détournant, en donner déjà une indication en fronçant les sourcils, ou alors le faire décidément en criant « Aïe ! »

V.9.5. Désirs et directifs dépréciatifs

Les actes de langage du *désir* et *directifs dépréciatifs* consistent à exprimer le désir que le récepteur dise ou fasse quelque chose en exprimant de la dépréciation. Ils consistent plus précisément à ne pas désirer quelque chose, ce qui revient à demander au récepteur qu'il ne fasse pas quelque chose ou qu'il enlève une source de déplaisir. On les obtient en combinant des expressions ou des illocutions dépréciatives (désapprouver, exprimer le dégoût, se plaindre, etc.) avec des désirs ou des directifs (demander, questionner, etc.) Avant qu'ils tournent en interdictions, en devenant des désirs dépréciatifs-dominants, ou en appels à l'aide, en devenant alors des désirs dépréciatifs-soumis, les désirs simplement dépréciatifs se laissent considérer comme des avertissements. Nous y retrouvons d'ailleurs l'aversion, qui est l'opposé du désir au sens appréciatif. Avertir est un performatif dépréciatif.

⁷⁰⁷ Gottman et Levenson (1992), Ekman (2003)

a) Avertir

Avertir, c'est informer quelqu'un pour qu'il prenne garde. Avertir est d'une part un acte de langage dépréciatif, parce qu'il exprime la prise en compte de quelque chose de potentiellement indésirable. Avertir est d'autre part un acte de langage du désir, respectivement directif, parce que, même si avertir ne consiste pas à demander, c'est au moins suggérer au récepteur de faire attention, ceci d'une façon pas forcément soumise. Le froncement des sourcils, identifié comme signe de concentration, comme si la personne voulait signaler qu'elle est occupée par ses pensées et qu'elle ne veut pas être dérangée, voudrait dire selon Keltner et Shiota : « J'ai toutes les informations que je peux gérer en ce moment – ne m'en donne pas plus maintenant », ce qui est une façon d'avertir.⁷⁰⁸ Comme le dit Frijda, des mouvements comme fermer les yeux ou se détourner n'enlèvent pas en eux-mêmes la source de déplaisir, mais ils permettent de communiquer qu'on la veut ôtée et peuvent ainsi constituer des demandes qui seront éventuellement satisfaites.⁷⁰⁹ Ces demandes sont des façons d'avertir. Nous pouvons aussi utiliser le cri de douleur (« Aïe ! », « Ouïe ! ») pour avertir les autres que quelque chose commence à nous faire mal, par exemple chez le dentiste.⁷¹⁰ Quand, au cours d'une conversation, on signale à son interlocuteur qu'une certaine personne est en train d'arriver, en la désignant du regard tout en fronçant les sourcils, en comprimant les lèvres, ou encore en exprimant le dégoût, on avertit son interlocuteur que c'est une personne indésirable qui arrive. De façon similaire, on peut aussi avertir cette personne pour lui signaler qu'elle ferait mieux de garder sa distance, par exemple en se détournant d'elle quand elle s'approche.

V.9.6. Déclaratifs dépréciatifs

Les actes de langage *déclaratifs dépréciatifs* consistent à vouloir créer un état de choses en exprimant la dépréciation. C'est déclarer la dépréciation. Il y a différentes façons de déclarer « Non, je ne veux pas ». Renoncer, désavouer, dénier et désapprouver sont des performatifs déclaratifs dépréciatifs.

a) Renoncer, désavouer, dénier, désapprouver

Renoncer, au sens déclaratif, c'est déclarer qu'on ne veut pas ou plus faire quelque chose. *Désavouer*, c'est déclarer qu'on est en désaccord avec quelqu'un ou quelque chose. *Dénier*, au sens déclaratif, c'est déclarer qu'une proposition est vide, niée. *Désapprouver*, au sens déclaratif, c'est déclarer sa désapprobation.

⁷⁰⁸ Keltner et Shiota (2003)

⁷⁰⁹ Frijda (1986)

⁷¹⁰ Goffman (1987)

V.10. Actes de langage dépréciatifs-dominants

V.10.1. Introduction

Les *actes de langage dépréciatifs-dominants* consistent à exprimer à la fois qu'on ne veut pas et qu'on veut dominer. C'est l'actualisation d'une dépréciation et d'une volonté de dominer. Les actes de langage dépréciatifs-dominants sont des combinaisons de dépréciatifs et de dominants. Ils sont causés par quelque chose qui à la fois *déplaît* et *rend puissant*. Le message des actes de langage dépréciatifs-dominants est : « non, je ne veux pas et je veux dominer ». Il peut s'agir de l'expression d'une aspiration défensive vers la domination ou empreinte de domination, en se dégageant de ce qu'on ne veut pas et en voulant dominer, comme d'un état d'insatisfaction et de domination, quand on a atteint ou est atteint par ce qu'on ne veut pas et qui rend puissant. Le contenu représentatif et le but peuvent être sociaux ou autres. La dépréciation dominante peut s'appliquer au récepteur, à un autre état de choses ou à soi-même.

Tous les actes de langage dépréciatifs-dominants expriment ou représentent un degré de force dépréciatif-dominant. Il se spécifie en fonction des différentes insatisfactions et de leurs aspirations dépréciatives-dominantes. Nous distinguons d'une part tout ce qui est à la fois désaccord et volonté de dominer et d'autre part tout ce qui est à la fois désapprobation et volonté de dominer. Des aspirations dépréciatives-dominantes de base et particulièrement fortes sont le mépris et la colère.

Les dépréciations dominantes se ramifient en des actes de langage corporels et verbaux de différents types. Les actes de langage corporels dépréciatifs-dominants sont toujours expressifs. Ils peuvent en plus être représentatifs, engagements et désirs. Les actes de langage verbaux dépréciatifs-dominants peuvent être expressifs-déclaratifs, assertifs, commissifs, directifs ou déclaratifs.

Quand une expression ou une illocution dépréciative-dominante se déroule en dehors d'une situation de communication directe, elle est un proto-acte de langage, une volonté communiquée indirectement. Elle devient un acte de langage à proprement parler dans une situation de communication directe, où elle peut se destiner à être communiquée et vouloir en plus satisfaire son besoin ou son envie en fonction de son type d'acte de langage. Les actes de langage dépréciatifs-dominants peuvent être conscients ou non, autovolontaires ou egovolontaires, volontaires ou involontaires, authentiques, simulés ou dissimulés.

V.10.2. Expressifs et expressifs-déclaratifs dépréciatifs-dominants

Les actes de langage *expressifs* et *expressifs-déclaratifs dépréciatifs-dominants* consistent à exprimer la dépréciation et la volonté de dominer. On les obtient en combinant des expressions ou des illocutions dominantes (s'agrandir, exprimer la détermination, s'affirmer, etc.) avec des expressions ou des illocutions dépréciatives (désapprouver, exprimer le dégoût, se plaindre, etc.) Des performatifs expressifs et expressifs-déclaratifs dépréciatifs-dominants sont : mépriser, se montrer impoli, ignorer, s'énervier, se fâcher, s'enrager, huer, siffler, insulter, blâmer, reprocher, accuser, calomnier, diffamer, dénoncer.



A



B



C



D

FIGURE V.13. « Non, je ne veux pas et je veux dominer. »

a) Mépriser

Mépriser quelqu'un ou quelque chose, c'est exprimer qu'on trouve cette personne ou cette chose indigne. C'est lui dire qu'elle est minable et qu'on n'en veut pas. Le mépris est une version dominante du dégoût et apparaît aussi comme une telle dans son expression. Ekman et Friesen ont mis en évidence deux expressions faciales prototypiques du mépris. L'une est une version modérée et unilatérale de l'expression du dégoût, au cours de laquelle la lèvre supérieure se lève d'un côté. Cette expression peut à la fois communiquer le dégoût et le mépris. L'expression faciale de la photo A ci-dessus illustre cette version. L'autre est spécifique au mépris. C'est une action faciale différente, au cours de laquelle un coin de la bouche se tend et remonte. Il ne faut pas la confondre avec un petit sourire : elle dit tout autre chose. L'expression faciale de la photo B illustre cette version du mépris. Le mépris comporte en plus la tendance à lever le menton et à regarder le récepteur d'en haut, ce qui renforce son expression.⁷¹¹ Cette expression de domination du menton levé, respectivement de la tête penchée en arrière, combinée au regard dirigé vers le bas a été observée comme signe de mépris à travers le monde entier.⁷¹² Les expressions des photos A et B

⁷¹¹ Ekman et Friesen (2003), Ekman et Friesen (1986), Ekman (2003)

⁷¹² Givens (2002)

comprennent également le regard dirigé vers le bas. Sur la photo A, le menton est en plus nettement levé et avancé.

b) Se montrer impoli

Se montrer impoli, c'est exprimer qu'on ne veut pas se soumettre aux normes sociales. Les manifestations d'impolitesse sont dominantes jusqu'à dépréciatives-dominantes : en référence à Brown et Levenson, Keltner, Young et Buswell rapportent que le regard fixe, la tête levée avec la mâchoire avancée, l'expansion posturale et l'assertion dans la parole sont des expressions immodestes et impolies.⁷¹³ Les quatre photos de la figure V.13 (page précédente) montrent des expressions visiblement impolies – et plus encore.

c) Ignorer

Ignorer quelqu'un ou ce qu'il dit, c'est exprimer qu'on ne veut pas le prendre en compte parce qu'on se sent supérieur à lui. Ignorer comme acte de langage diffère de ne pas voir ou ne pas entendre quelqu'un et diffère aussi de cette façon polie d'ignorer les gaffes des autres. C'est au contraire une ignorance à la fois active et dépréciative-dominante, dont le but est précisément de communiquer au récepteur qu'on l'ignore ou qu'on ne veut pas prendre en compte ce qu'il dit. Ignorer quelqu'un à la rencontre est l'opposé de saluer : c'est lui signaler qu'on ne veut pas le reconnaître ; ignorer les propos de quelqu'un est l'opposé d'écouter et de s'intéresser. L'ignorance n'a pas forcément une expression dépréciative-dominante, vu qu'il s'agit de ne pas prendre en compte quelqu'un. Elle peut fonctionner sans expression particulière, par exemple quand on ignore quelqu'un en continuant à parler jovialement à quelqu'un d'autre. Les expressions dépréciatives et dominantes sont par contre utilisées pour bien faire comprendre à quelqu'un qu'on l'ignore, par exemple quand on se détourne ostensiblement de quelqu'un pour lui montrer qu'on ne veut pas le voir ou quand on croise quelqu'un qu'on connaît sans le saluer, en levant le menton, en regardant droit devant soi, éventuellement en lui lançant rapidement un regard méprisant.

On voit des fois des gens s'ignorer en faisant semblant de ne pas se voir, en regardant ailleurs. Dans ces cas, il s'agit moins de faire savoir au récepteur qu'on l'ignore que de ne pas vouloir lui parler sans qu'il le sache. Toutefois, on voit aussi des gens, par exemple des voisins, s'arranger pour s'ignorer, en faisant systématiquement semblant de ne pas se voir, tout en sachant mutuellement qu'ils s'ignorent. Ne pas avoir à se parler les arrange, parce qu'ils ne s'aiment pas. Ils ne peuvent pas se voir.

d) S'énervé, se fâcher, s'enrager

S'énervé ou *se fâcher*, c'est se mettre en colère. Cela consiste à exprimer la volonté de détruire un obstacle, respectivement la volonté de faire du mal à quelqu'un qui apparaît comme un tel. *S'énervé* contre quelqu'un, c'est lui *en vouloir*. *S'enrager*, devenir furieux, c'est s'énervé avec un degré de force très élevé. C'est dans la colère que la volonté de dominer retrouve son origine dépréciative-dominante de pure tendance à l'attaque, ce qu'on verbalise en disant « Je suis fâché » ou « J'en ai marre !!! »

⁷¹³ Keltner, Young et Buswell (1997)

Les tronches que nous voyons sur les photos V.13 C et D (p. 386), aimables comme des portes de prison, nous montrent la plupart des caractéristiques universelles de l'expression faciale de la colère. Elle est d'ailleurs très similaire à celle des chimpanzés. Ekman et Friesen la décrivent comme suit⁷¹⁴ : les sourcils se froncent et se rapprochent l'un de l'autre et des lignes verticales apparaissent entre les sourcils, les paupières inférieures se tendent et peuvent se relever, les paupières supérieures se tendent également et peuvent être abaissées par l'action des sourcils, comme sur la photo V.13 D, ou alors se lever, en poussant contre les sourcils, comme sur la photo V.13 C, ce qui produit un regard qui tue dont l'apparence est plus bombée. Les lèvres peuvent se presser fermement l'une contre l'autre, les coins de la bouche sont droits ou pointés vers le bas et les narines peuvent se dilater, comme sur la photo C. Un signe subtil mais un des meilleurs pour déceler la colère sont les lèvres qui deviennent plus étroites. C'est un signe qui annonce la colère, même avant que l'émetteur s'en rende compte. Ce mouvement est difficile à produire intentionnellement. Par contre, on peut le masquer avec un sourire ; enfin, si on n'est pas trop énervé.⁷¹⁵ La bouche peut aussi être ouverte en forme carrée, en exhibant les dents comme sur la photo D, ou comme lors d'un cri.

Dans la colère, le cœur bat plus vite, la pression sanguine s'élève et on respire plus rapidement. Le visage peut rougir ou blanchir. Quand on ne parle pas, une tendance à mordre et à presser les dents les uns contre les autres se manifeste. L'impulsion d'avancer brusquement le menton et de se diriger vers la cible se traduit dans le mouvement.⁷¹⁶ De Vinci donne les conseils suivants au peintre : « Tu montreras un personnage en colère tenant quelqu'un par les cheveux, lui tirant la tête vers la terre, pressant un genou sur ses côtes, levant le bras droit avec le poing serré. Qu'il ait les cheveux ébouriffés, les sourcils baissés et contractés, les dents serrées et les coins de bouche arqués ; et comme il se penche sur son ennemi, que son cou soit gonflé et ridé par-devant. »⁷¹⁷ Au niveau de la communication tactile, on reconnaît la colère à des mouvements à forte intensité de type pousser, secouer, frapper et presser...⁷¹⁸

L'expression vocale de la colère reproduit acoustiquement son expression posturale et tactile de tendance à l'attaque. Les critères acoustiques de la colère les plus fréquemment prélevés sont, comme l'indiquent Scherer et Juslin et Laukka : une intensité de la voix en moyenne forte avec une forte variabilité, une fréquence en moyenne haute avec une forte variabilité et des intonations montantes, une forte énergie dans les hautes fréquences et des irrégularités microstructurales. Les effets sur la parole sont un débit de parole rapide, une faible proportion de pauses et une haute précision de l'articulation.⁷¹⁹

Fónagy précise que le degré de mélodicité est extrêmement réduit dans les attitudes agressives comme la colère, la haine, le ressentiment et la réprimande. Il a trouvé que, dans une dispute violente, la voix de la colère sonne comme suit : un rythme rapide, un schéma métrique rigide avec des emphases prononcées qui peuvent tomber sur des syllabes non accentuées linguistiquement, et une ligne mélodique également rigide, à

⁷¹⁴ Ekman et Friesen (2003)

⁷¹⁵ Ekman (1992)

⁷¹⁶ Ekman (2003)

⁷¹⁷ Vinci (2003 : 162)

⁷¹⁸ Hertenstein et al. (2009)

⁷¹⁹ Sander et Scherer (Dirs.) (2009)

fréquence moyennement basse, mais répétitivement perturbée par des élévations soudaines. Ces soudains éclats de colère sont produits par une vocalisation imparfaite et un niveau de mélodicité très réduit. La morsure s'annonce par la mise en évidence des dents. La voix par moments étranglée, effet qui résulte d'une constriction laryngale, peut être interprétée comme une tentative symbolique d'étrangler l'ennemi. La ligne mélodique rigide apparaît comme la projection d'une posture tendue et rigide qui précède et prépare l'attaque. Le degré élevé de régularité de la structure prosodique ne ressemble guère à de la jubilation, mais au degré élevé d'organisation nécessaire pour se battre. Les hausses soudaines de la fréquence reflètent les éclats successifs de l'agression, comme si elles se substituaient à des coups soudains.⁷²⁰

e) Huer, siffler, insulter

Huer, c'est pousser des cris bruyants et hostiles contre quelqu'un. *Siffler*, c'est désapprouver par des sifflements. La sémantique de ces vocalisations se ramifie et se précise au niveau verbal dans d'innombrables insultes. *Insulter*, c'est offenser verbalement quelqu'un par des injures et des propos outrageants.

f) Blâmer, reprocher, accuser, calomnier, diffamer, dénoncer

Blâmer, c'est porter un jugement défavorable sur quelqu'un. *Reprocher*, c'est blâmer quelqu'un pour une chose dont on le tient pour coupable ou responsable. *Accuser*, c'est blâmer en public, ce qui accroît le degré de force. *Calomnier*, c'est accuser fausement quelqu'un, en attaquant son honneur ou sa réputation par des mensonges. Il en va de même pour *diffamer* : c'est chercher à porter atteinte à la réputation ou à l'honneur de quelqu'un par des mensonges. *Dénoncer*, c'est accuser un tiers.

V.10.3. Représentatifs et assertifs dépréciatifs-dominants

Les actes de langage *représentatifs* et *assertifs dépréciatifs-dominants* consistent à vouloir représenter un état de choses en exprimant la dépréciation et la domination. On les obtient en combinant des expressions ou des illocutions dominantes (s'agrandir, exprimer la détermination, s'affirmer, etc.) et dépréciatives (désapprouver, exprimer le dégoût, se plaindre, etc.), ou dépréciatives-dominantes (mépriser, s'énervier, etc.), avec des représentatifs (montrer, désigner, illustrer, etc.) ou des assertifs (informer, décrire, prédire, relater, argumenter, etc.) Il peut s'agir de se montrer de façon dominante en désaccord avec un contenu propositionnel, comme dans les performatifs critiquer, différer de et objecter ou, plus généralement, de montrer quelque chose dont on ne veut pas et qu'on veut dominer.

a) Critiquer, différer de, objecter

Critiquer est un acte de langage typiquement verbal. La critique est dépréciative-dominante quand il s'agit d'un jugement négatif, qui met en évidence les défauts de ce ou de celui qu'on critique, au moyen duquel on cherche à actualiser ou à acquérir un certain pouvoir. *Différer de* n'est pas juste être en désaccord (dépréciatif), c'est aussi être en désaccord en résistant à la pression de l'opposition (dominant). *Différer de* est généralement un acte de langage verbal. Pourtant, une expression corporelle

⁷²⁰ Fónagy (2001)

dépréciative-dominante comme le mépris ou la colère, dont le sentiment sous-tend d'ailleurs un véritable différend, peut déjà être efficacement utilisée en réponse à une opinion émise pour montrer qu'on en diffère. *Objecter*, c'est opposer une proposition à une autre, qui a été préalablement émise, en vue de la réfuter. L'objection est généralement verbale, mais elle puise son sens dans un sentiment d'opposition. En exprimant son opposition, on peut au moins annoncer corporellement l'objection, sinon la rendre plus forte, ou alors la marquer carrément. Morris considère le geste dominant des paumes orientées vers le bas comme un geste conversationnel universel pour objecter la proposition d'un interlocuteur.⁷²¹ « Objection ! »

V.10.4. Engagements et commissifs dépréciatifs-dominants

Les actes de langage d'*engagement* et *commissifs dépréciatifs-dominants* consistent à exprimer l'engagement de faire quelque chose en exprimant la dépréciation et la domination. On les obtient en combinant des expressions ou des illocutions dominantes (s'agrandir, exprimer la détermination, s'affirmer, etc.) et dépréciatives (désapprouver, exprimer le dégoût, se plaindre, etc.), ou dépréciatives-dominantes (mépriser, s'énervier, etc.), avec des expressions ou illocutions d'engagement. Il y a d'une part les engagements à la fois négatifs et dominants et d'autre part la menace. Menacer est un performatif-type de l'engagement et du commissif dépréciatif-dominant.

Les engagements et commissifs dépréciatifs-dominants qui sont des engagements négatifs et dominants consistent à la fois à *renoncer*, *refuser* ou *rejeter* (dépréciatif) et à *résister* (dominant). Au niveau corporel, ils sont produits par une combinaison d'expressions dépréciatives et dominantes. Sur la photo A ci-dessous, Joffrey refuse de me passer le sel tout en résistant : il se détourne de moi et retient le sel, tout en s'élevant et en se montrant déterminé, me regardant par-dessus son épaule.



A



B

FIGURE V.14. « Non, je ne veux pas, je veux dominer et je m'engage. »

⁷²¹ Givens (2002)

L'expression du mépris en tant qu'engagement est la version dominante du rejet exprimé par le dégoût. Déjà la tête penchée en arrière comme geste intentionnel d'arrogance sert à rejeter le récepteur dans plusieurs cultures à travers le monde.⁷²² Suivant notre terminologie, l'expression du mépris incarne un rejet au degré de domination augmenté : c'est un engagement négatif composé à la fois de rejeter et de résister. Comme le dit Ekman, le mépris exprime la supériorité et signale qu'on n'a pas besoin de s'accommoder ou de s'engager, ce qui rend bien à la fois l'aspect dominant de ne pas vouloir céder, de résister, ainsi que l'idée de l'engagement négatif du rejet. Ekman évoque aussi les trouvailles remarquables de Gottman sur le mépris dans les interactions entre maris et femmes, qui en disent long sur l'effet de rejet particulier qu'il produit. Les femmes dont les maris ont exprimé du mépris dans l'interaction se sentaient par ailleurs submergées, croyaient que leurs problèmes conjugaux étaient graves et irrésolubles. De plus, elles devenaient souvent malades au cours des quatre années suivantes. Il faut préciser que ces effets ne se sont pas produits quand les maris n'exprimaient que du dégoût.⁷²³ L'effet n'est donc pas sans lien avec la volonté de dominer qui augmente le rejet méprisant et non pas le rejet dégoûté.

a) *Menacer*

Menacer, c'est exprimer sa colère face à quelqu'un pour lui faire craindre le mal qu'on lui prépare. Le but est de l'intimider. La menace est le point de concentration des expressions de domination et de colère à travers pratiquement tout le règne animal. La menace est incarnée par l'expression de la colère, qui y trouve son engagement de tendance à l'attaque et d'intention de frapper. Un mouvement soudain vers l'avant, annonçant l'attaque, comme l'illustre la photo V.14 B (page précédente), rend bien visible cet engagement. Chez les animaux, le regard fixe est déjà un signe de menace.⁷²⁴

Chez les hommes, Fónagy a trouvé un schéma vocal de la menace. Il se caractérise par une montée parallèle des deux dimensions d'intensité et de fréquence de la voix. La voix de la menace a été le mieux reconnue quand la prosodie se présentait comme suit : le ton monte soudainement et redescend peu après dans des fréquences très basses dans lesquelles il est d'abord maintenu, puis remonte lentement et continuellement jusqu'à la dernière syllabe. Le ton montant doit être accompagné par une montée parallèle de son intensité ; autrement l'énonciation est interprétée comme un simple avertissement. Fónagy interprète ce mouvement vocal comme suit : la montée simultanée de la fréquence et de l'intensité exprime l'accroissement de la tension physique, que l'auditeur peut interpréter comme une menace, une lente montée menaçante projetée par le mouvement de la voix. Une impulsion agressive retenue semble se frayer un chemin vers l'extérieur. Cette voix de la menace reflète la tentative échouée de retenir un éclat de colère initial.⁷²⁵

En guise de comparaison entre espèces, entendons l'expression de menace des cerfs : le brame. En automne les cerfs mâles entrent en compétition pour les femelles. Lors de la confrontation ils se mettent d'abord à bramer. Celui qui brame répétitivement le

⁷²² Eibl-Eibesfeldt (2007)

⁷²³ Ekman (2003)

⁷²⁴ Argyle (1975)

⁷²⁵ Fónagy (2001)

plus rapidement l'emporte sur l'autre, qui se retire alors. Il n'y a dans ce cas pas besoin de combat et le brame peut déjà consommer beaucoup de temps et d'énergie.⁷²⁶ Nous faisons de même dans nos comportements menaçants, quand celui qui a plus grande gueule, qui râle le plus, l'emporte sur l'autre, qui se retire alors. La voix agressive à métrique rigide de la colère identifiée par Fonagy, que nous avons décrite plus haut, fait d'ailleurs penser au brame répétitif des cerfs. Au niveau verbal, nous ne menaçons généralement pas en disant « Je te menace », mais en formulant une phrase au conditionnel « Si tu fais cela, alors... », dont le ton annonce déjà la menace, avant que la partie dépréciative-dominante de l'énoncé ne soit explicitée.

V.10.5. Désirs et directifs dépréciatifs-dominants

Les actes de langage du *désir* et *directifs dépréciatifs-dominants* consistent à exprimer le désir que le récepteur dise ou fasse quelque chose en exprimant la dépréciation et la domination. Il peut s'agir de désirs impérieux que le récepteur ne fasse pas quelque chose. On les obtient en combinant des expressions ou des illocutions dominantes (s'agrandir, exprimer la détermination, s'affirmer, etc.) et dépréciatives (désapprouver, exprimer le dégoût, se plaindre, etc.), ou dépréciatives-dominantes (mépriser, s'énervier, etc.), avec des désirs et des directifs (demander, questionner, etc.) Le performatif-type du désir et directif dépréciatif-dominant est interdire. D'autres performatifs sont prohiber, proscrire et renvoyer.

a) Interdire, prohiber, proscrire

Interdire, c'est défendre quelque chose à quelqu'un. Cela revient à ordonner à quelqu'un de ne pas faire quelque chose, ce qui se réalise à partir d'une position de pouvoir ou d'autorité et d'une attitude de dépréciation par rapport à ce qu'on interdit. L'expression de la colère incarne l'interdiction. Comme le disent Keltner, Haidt et Shiota, elle a probablement évolué pour provoquer des réponses reliées à la peur et pour inhiber des actes inappropriés⁷²⁷, ce qui consiste à les interdire. Selon Ekman, le message de la colère est « ôte-toi de mon chemin »⁷²⁸, ce qui consiste à interdire à quelqu'un de s'opposer. Selon Morris, la position dominante des bras en akimbo veut déjà dire « garde ta distance ». D'une façon peut-être moins flagrante, l'expression du mépris, avec ses airs hautains de rejet, véhicule aussi l'interdiction d'approcher. L'interdiction a évolué : au moyen de l'outil du verbe, on peut afficher des interdictions partout où il semble nécessaire. *Prohiber*, c'est interdire par une mesure légale. *Proscrire*, c'est interdire formellement une chose condamnable.

b) Renvoyer

Renvoyer, c'est ordonner à quelqu'un, dont on ne souhaite plus la présence, de partir. C'est interdire à quelqu'un de rester, comme par exemple renvoyer des invités indésirables d'une soirée. L'expression de la colère et la pulsion d'attaquer qui la mobilise permet déjà de leur signaler, avant de verbaliser l'interdiction, qu'ils ne sont plus les bienvenus. Elle est aussi le dernier recours avant la police pour les faire partir.

⁷²⁶ Desor (1999)

⁷²⁷ Keltner, Haidt et Shiota (2006)

⁷²⁸ Ekman (2003)

V.10.6. Déclaratifs dépréciatifs-dominants

Les actes de langage *déclaratifs dépréciatifs-dominants* consistent à vouloir créer un état de choses par son énonciation en exprimant la dépréciation et la domination. C'est déclarer la dépréciation et la domination. Des performatifs déclaratifs dépréciatifs-dominants sont : maudire, condamner, damner, renvoyer, licencier, déshériter.

a) Maudire, condamner, damner, renvoyer, licencier, déshériter

Selon le pouvoir ou l'autorité qu'on a, on dispose de plusieurs manières de déclarer sa volonté de dominer et sa dépréciation. *Maudire*, c'est appeler une malédiction sur quelqu'un ou quelque chose. *Condamner*, c'est déclarer quelqu'un coupable d'une offense. *Damner*, c'est condamner moralement quelqu'un. *Renvoyer*, au sens déclaratif, c'est déclarer qu'on fait partir quelqu'un en faisant cesser sa fonction, comme par exemple renvoyer un élève de l'école. *Licencier*, c'est plus particulièrement priver quelqu'un de son emploi. *Déshériter*, c'est priver quelqu'un d'un héritage duquel il aurait autrement bénéficié.

V.11. Actes de langage dépréciatifs-soumis

V.11.1. Introduction

Les *actes de langage dépréciatifs-soumis* consistent à exprimer à la fois qu'on ne veut pas et qu'on veut se soumettre. C'est l'actualisation d'une dépréciation et d'une volonté de se soumettre. Les actes de langage dépréciatifs-soumis sont des combinaisons de dépréciatifs et de soumis. Ils sont causés par quelque chose qui à la fois *déplaît* et *affaiblit*. Le message des actes de langage dépréciatifs-soumis est : « non, je ne veux pas et je veux me soumettre ». Il peut s'agir de l'expression d'une aspiration défensive vers la soumission ou empreinte de soumission, en s'éloignant de ce qu'on ne veut pas et en voulant se soumettre, comme d'un état d'insatisfaction et de soumission, quand on a atteint ou est atteint par ce qu'on ne veut pas et qui affaiblit. Le contenu représentatif et le but peuvent être sociaux ou autres. La dépréciation soumise peut s'appliquer au récepteur, à un autre état de choses ou à soi-même.

Tous les actes de langage dépréciatifs-soumis expriment ou représentent un degré de force dépréciatif-soumis. Il se spécifie en fonction des différentes insatisfactions et de leurs aspirations dépréciatives-soumises. Nous distinguons d'une part tout ce qui est à la fois désaccord et volonté de se soumettre et d'autre part tout ce qui est à la fois désapprobation et volonté de se soumettre. Des aspirations dépréciatives-soumises particulièrement fortes sont la peur, la tristesse et la honte.

Les dépréciations soumises se ramifient en des actes de langage corporels et verbaux de différents types. Les actes de langage corporels dépréciatifs-soumis sont toujours expressifs. Ils peuvent en plus être représentatifs, engagements et désirs. Les actes de langage verbaux dépréciatifs-soumis peuvent être expressifs-déclaratifs, assertifs, commissifs, directifs ou déclaratifs.

Quand une expression ou une illocution dépréciative-soumise se déroule en dehors d'une situation de communication directe, elle est un proto-acte de langage, une volonté communiquée indirectement. Elle devient acte de langage à proprement parler dans une situation de communication directe, où elle peut se destiner à être communiquée et vouloir en plus satisfaire son besoin ou son envie en fonction de son type d'acte de langage. Les actes de langage dépréciatifs-soumis peuvent être conscients ou non, autovolontaires ou egovolontaires, volontaires ou involontaires, authentiques, simulés ou dissimulés.

V.11.2. Expressifs et expressifs-déclaratifs dépréciatifs-soumis

Les actes de langage *expressifs* et *expressifs-déclaratifs soumis* consistent à exprimer la dépréciation et la volonté de se soumettre. On les obtient en combinant des expressions ou illocutions dépréciatives (désapprouver, exprimer le dégoût, se plaindre, etc.) avec des expressions soumises (s'abaisser, s'incliner, etc.). Des performatifs expressifs et expressifs-déclaratifs dépréciatifs-soumis sont : s'inquiéter, exprimer la peur, sursauter, exprimer la tristesse, se lamenter, déplorer, exprimer l'embarras, la timidité, exprimer la honte.

a) S'inquiéter

S'inquiéter, c'est être anxieux ou agité par une crainte, ce qu'on peut aussi appeler être stressé. C'est ne pas vouloir de ce qui inquiète et aspirer à s'en débarrasser. Cligner des yeux varie avec l'excitation et augmente avec l'anxiété ou la tension.⁷²⁹ Les gestes automanipulateurs ou adaptateurs, consistant à se toucher soi-même, traduisent une préoccupation avec soi-même. Ils se communiquent souvent sans l'intention de les communiquer. Du côté défensif de l'aspiration, notamment dans l'inquiétude et l'anxiété, ils ont pour but de produire une sensation de confort face à une situation stressante, ce qui diffère de leur usage autoérotique qui, lui, se trouve du côté appétitif de l'aspiration et vise un confort supérieur.

Comme le fait passer en revue Givens, les automanipulateurs comme toucher les lèvres, tirer sur l'oreille, gratter, frotter et pincer la peau, accroissent avec l'anxiété, le stress et la désapprobation. Se toucher soi-même permet de réorienter l'attention sur soi et de la détourner d'un événement stressant extérieur. Le phénomène apparaît déjà nettement chez les grands singes. Goodall a observé que, plus la situation est conflictuelle et anxiogène, plus le chimpanzé se gratte. Cela se passe typiquement quand le chimpanzé est inquiet ou effrayé par la présence d'un homme ou d'un chimpanzé de rang supérieur. Les gorilles, les babouins et les hommes font de même dans des circonstances similaires. L'autostimulation tactile peut alors servir à se calmer ou se rassurer. Ce sont des gestes qu'on apprend tôt dans la vie et, comme l'a observé McGrew, ils signalent déjà la peur chez les jeunes enfants.⁷³⁰ Mordre les lèvres a été observé comme signe de souci.⁷³¹

Chez les patients mentaux, on observe des automanipulateurs particulièrement nerveux, pour ainsi dire, traduisant un degré de force élevé d'anxiété. Argyle rapporte que l'anxiété peut être véhiculée par les mains tendues qui se cramponnent l'une à l'autre ou contre une chaise. On voit des patients se gratter, frotter les bras et aussi la chaise, faire des gestes impliquant les cheveux, comme par exemple tirer les cheveux, puis cacher le visage, tordre et enchevêtrer les mains, ouvrir et fermer les poings, s'épiler les sourcils, se gratter au visage, s'agiter sans but apparent, etc.⁷³² Nous mettons notre inquiétude et notre anxiété en mots en disant « Ca m'inquiète », « Je suis stressé », « C'est mon anxiété », etc.

b) Exprimer la peur

Exprimer la peur, c'est exprimer qu'on ressent vivement un danger qu'on veut éviter. La peur est un épisode émotionnel plus fort et plus bref que l'anxiété. Il suit la perception d'un danger proche. Dans les degrés de force faibles, la peur est une crainte ; dans les degrés de force élevés, elle tourne en effroi, terreur et panique. La peur a une longue histoire phylogénétique, comme on voit déjà les unicellulaires fuir les dangers. LeDoux met la chose au point comme suit : les stratégies de réponse universelles et automatiques face au danger chez tous les animaux et les hommes sont : le retrait ou la fuite, l'immobilité, la soumission et l'agression. L'agression est utilisée quand la fuite n'est plus possible : la peur bascule alors dans la colère et la tendance à

⁷²⁹ Argyle (1975)

⁷³⁰ Givens (2002)

⁷³¹ Keltner et Shiota (2003)

⁷³² Argyle (1975)

la fuite dans la tendance à l'attaque. L'immobilité est une réponse de défense innée qui consiste à figer, ce qu'on appelle aussi « faire le mort ». La posture figée est bien étudiée chez les rats, qui figent naturellement quand ils sont exposés au danger. Nous nous immobilisons tout aussi automatiquement quand nous avons peur, par exemple quand nous entendons un bruit dans le noir.⁷³³ De plus, le cœur bat plus vite, la respiration s'accélère et devient plus profonde et les mains deviennent plus froides dans la peur. On transpire et on tremble. Les muscles des jambes et des bras se contractent et le corps entier commence à bouger.⁷³⁴ Le mouvement intentionnel de fuite, qui peut s'enchaîner, est impulsé par la forte émotion.

La photo V.15 A (page suivante) montre Joffrey lorsqu'il aperçoit un ours en plein centre-ville. Les traits de l'expression faciale universelle de la peur se dessinent sur son visage : les paupières supérieures se lèvent, les paupières inférieures remontent et se tendent, les sourcils extérieurs se lèvent le plus haut possible, non pas comme dans la surprise, mais en se rapprochant l'un de l'autre à l'intérieur, des rides se dessinent sur le front, mais seulement au milieu du front, la mâchoire s'ouvre et les lèvres se tendent ou s'étirent horizontalement en arrière vers les oreilles.⁷³⁵ Ekman précise par ailleurs que les lèvres ainsi rétractées peuvent des fois apparaître un peu étirées vers le haut, ce qui ressemble vaguement à sourire, mais n'en est pas un. Le visage peut rougir ou blanchir (comme sur la photo V.15 A). Les sourcils levés et tirés ensemble sont une combinaison d'actions faciales très difficile à faire intentionnellement. Ces mouvements n'interviennent que dans les états authentiques de peur, de souci, d'appréhension et de terreur. Dans une expression inauthentique de peur, comme dans une peur moins forte, les rides au milieu du front sont également absentes.⁷³⁶ Sur la photo V.15 A, on voit les rides au milieu du front. Les sourcils, par contre, peuvent être encore plus rapprochés dans une expression authentique de peur.

Quand on a vraiment peur, on est très excité. La voix monte en intensité et en fréquence, comme le montrent les synthèses de recherches de Scherer et de Juslin et Laukka : l'intensité peut varier beaucoup, la fréquence moins, l'intonation est montante et l'énergie est forte dans les hautes fréquences, et comme toutes les émotions négatives, la peur se caractérise au niveau vocal par des irrégularités microstructurales. Le débit de parole est rapide et il n'y a éventuellement que peu de pauses.⁷³⁷ Remarquons aussi que le tremblement du corps résonne à travers la voix. Pour la crainte, qui est une peur moins excitée, Cicéron propose une voix basse, hésitante et abattue⁷³⁸ et Quintilien une voix retenue.⁷³⁹ Nous sentons aussi que quelqu'un a peur quand il nous prend par les bras ou les épaules, presse et serre, sans bouger ou en tremblant.⁷⁴⁰ La verbalisation correspondante est « J'ai peur » ou carrément « J'ai la trouille ! »

⁷³³ LeDoux (1999)

⁷³⁴ Ekman (2003)

⁷³⁵ Ekman et Friesen (2003), Ekman (2003)

⁷³⁶ Ekman (1992)

⁷³⁷ Sander et Scherer (Dirs.) (2009)

⁷³⁸ Cicéron (1961 : 91)

⁷³⁹ Quintilien (1979)

⁷⁴⁰ Hertenstein et al. (2009)



FIGURE V.15. « Non, je ne veux pas et je veux me soumettre. »

c) Sursauter

Sursauter, au sens performatif, c'est exprimer qu'on est soudainement effrayé et qu'on veut rapidement se protéger. Au niveau du comportement, le sursaut est formé par le réflexe d'accroupissement comme réponse de protection immédiate contre un danger imminent. Le sursaut est une réaction de peur instantanée, très brève, et un mouvement purement autovolontaire. On sursaute typiquement quand on entend un coup de feu inattendu. Comme le met au point Morris, le schéma moteur du sursaut est présent dans chaque être humain en bonne santé à partir du quatrième mois. Il dure moins d'une seconde et son expression comprend les éléments suivants : fermeture des yeux, élargissement de la bouche, avancement de la tête et du cou, haussement et avancement des épaules, pliure des bras, les mains serrés en poings, mouvement du tronc vers l'avant, contraction des abdominaux et une légère pliure au niveau des genoux.⁷⁴¹ Ekman précise que le sursaut diffère de la surprise. Le sursaut est davantage un pur réflexe. Il est plus bref que la surprise, ne durant qu'un quart de seconde. Au niveau du visage déjà, sa manifestation est très différente : les yeux fermement fermés, les sourcils baissés et les lèvres étirés avec tension.⁷⁴²

⁷⁴¹ Morris (2002)

⁷⁴² Ekman (2003)

Un saut brusque, un mouvement en nos termes également autovolontaire, qui fait qu'on se dresse rapidement, par exemple quand on entend frapper à la fenêtre, est également appelé un sursaut. Certaines exclamations de sursaut peuvent être considérées comme dérivées et moins intenses que les réflexes de sursaut primaires. Comme le note Goffman, des exclamations de sursaut comme « Iih ! » et « Oula ! », qui sont souvent utilisées par les femmes, sont des expressions de surprise ou de peur bien contrôlées. Elles ne signalent rien de vraiment inquiétant. « Oula ! » est aussi utilisé pour contempler le sort inquiétant qui pourrait nous atteindre.⁷⁴³

d) Exprimer la tristesse, se lamenter, déplorer

Exprimer la tristesse, c'est montrer qu'on éprouve un malaise douloureux duquel on veut être soulagé :

« Quand le ciel bas et lourd pèse comme un couvercle
Sur l'esprit gémissant en proie aux longs ennuis,
Et que de l'horizon embrassant tout le cercle
Il nous verse un jour noir plus triste que les nuits. »⁷⁴⁴

Le mouvement expressif de la tristesse se dessine sur le visage en épisodes. Son expression faciale universelle fut déjà bien identifiée par De Vinci : « Celui qui verse des pleurs lève les sourcils du côté intérieur et les contracte et produit des rides entre elles et au-dessus ; les coins de la bouche sont baissés. »⁷⁴⁵ Ekman et Friesen l'ont précisé comme suit : les coins internes des sourcils sont levés, les paupières supérieures descendent et leurs coins sont levés. Les joues sont remontées et les coins des lèvres pointent vers le bas ou tremblent. Le regard tombe vers le bas.⁷⁴⁶ Au cours de la parole, le regard peut aussi se diriger vers l'interlocuteur, comme dans la triste expression sur la photo V.15 B (page précédente).

Ekman peut savoir si quelqu'un est triste avant qu'il le sait lui-même. Si vous voulez savoir si je suis vraiment triste sur la photo V.15 B, vous devez regarder le front. Dans la tristesse, le chagrin et la détresse et probablement aussi dans la honte, quand ces émotions ne sont pas simulées, les coins internes des sourcils sont levés. Ils sont tirés vers le haut. Ce mouvement donne d'habitude aussi une forme triangulaire aux paupières supérieures et dessine quelques rides sur le milieu du front. Peu de personnes savent produire ce mouvement intentionnellement et il se laisse aussi observer quand il est plus subtil. On voit que les sourcils et les paupières ont une forme plutôt triangulaire sur la photo V.15 B. Par contre, on laissera au lecteur le soin de vérifier si on peut trouver des rides au milieu du front. Dans une tristesse simulée, l'expression du front est absente.⁷⁴⁷

La tristesse est une inhibition de la volonté de vivre dont le mouvement lent et douloureux résonne à travers la voix. Comme le font passer en revue Scherer et Juslin et Laukka : l'intensité de la voix triste est en moyenne faible et ne présente que peu de variabilité. La fréquence est en moyenne basse et sa variabilité est également faible.

⁷⁴³ Goffman (1987)

⁷⁴⁴ Baudelaire (1994 : 66)

⁷⁴⁵ Vinci (2003 : 164)

⁷⁴⁶ Ekman et Friesen (2003), Ekman (2003)

⁷⁴⁷ Ekman (1992)

L'énergie est faible dans les hautes fréquences et l'intonation est descendante. La voix triste, comme toutes les émotions négatives, présente des irrégularités microstructurales. Le débit de parole est lent et la proportion des pauses est élevée. L'articulation n'est pas précise.⁷⁴⁸ La tristesse étant une forme de souffrance, sa vocalisation peut se confondre avec celle de la douleur. Ostwald par exemple propose une mélodie lente et languissante, le soupir, la tonalisation des mots et une harmonie légèrement dissonante pour la douleur⁷⁴⁹, ce qui fait penser à la tristesse. Du côté de l'expression musicale, Schopenhauer évoque le mode mineur, dont l'impression est triste, sombre et moue, comme un signe immanquable de douleur et d'insatisfaction de la volonté.⁷⁵⁰ On reconnaît aussi la tristesse au toucher. Quelqu'un de triste nous serre dans les bras, frotte son nez contre nous ou nous touche sans bouger.⁷⁵¹

Se lamenter, c'est se plaindre longuement et gémir. La lamentation est une forme à la fois vocale et verbale de l'expression de la tristesse, une suite de parole exprimant le regret douloureux, comme par exemple se lamenter sur son sort ou le lamento, qui est un chant de douleur. *Déplorer*, c'est pleurer sur quelque chose, comme par exemple déplorer les malheurs de quelqu'un. C'est se plaindre avec un degré de force élevé, à la fois dans la dépréciation et la soumission, en étant profondément touché.

e) *Exprimer l'embarras, la timidité*

Exprimer l'embarras, c'est être gêné : c'est exprimer qu'on est préoccupé par une transgression sociale éventuelle ou actuelle et qu'on aspire à l'empêcher respectivement à la réparer. C'est une expression un peu dépréciative de soi et soumise qui permet d'apaiser l'entourage. Suivant les études de Keltner et de Keltner et Buswell, la séquence-type d'une expression d'embarras se déroule comme suit : évitement du regard, sourire non ressenti contrôlé, presser les lèvres, détourner ou baisser la tête, se toucher au visage. Dans certaines études, toucher le visage fut déjà un critère suffisant pour reconnaître l'embarras.⁷⁵² Joffrey est embarrassé sur la photo V.15 C (p. 397). Il détourne son regard et sa tête, presse ses lèvres et se touche au visage. Des changements de posture, des mouvements complexes impliquant le tronc, les mains et les jambes, et des changements de position dans la chaise peuvent aussi faire partie d'une expression d'embarras.⁷⁵³ « Je suis un peu gêné quand-même » en est une traduction verbale. Nous utilisons aussi des exclamations de maladresse comme « Oups ! » dans l'embarras, notamment quand nous perdons momentanément le contrôle d'un élément de notre entourage. « Oups ! » définit l'événement comme un simple accident.⁷⁵⁴

Exprimer la timidité, c'est exprimer une estime de soi sociale réduite combinée à l'anxiété et une volonté de rester en retrait. L'expression de la timidité est similaire à celle de l'embarras, mais elle est plus anxieuse, comme l'ont constaté Keltner, Young et Buswell. Comme dans les comportements d'apaisement en général, les marqueurs de la timidité sont de nature soumise et inhibée. Les études portant sur des enfants et

⁷⁴⁸ Sander et Scherer (Dirs.) (2009)

⁷⁴⁹ Parret (2002)

⁷⁵⁰ Schopenhauer (1844)

⁷⁵¹ Hertenstein et al. (2009)

⁷⁵² Keltner et Buswell (1996), Keltner (133-160) in Ekman et Rosenberg (Dirs.) (1997)

⁷⁵³ Costa et al. (2001)

⁷⁵⁴ Goffman (1987)

des adultes timides montrent que ces individus ont tendance à éviter le regard, toucher leur visage, s'engager dans une style de parole non-intrusif incluant de nombreuses réponses par des simples hochements de tête et des « Euh-heuh », des sourires et une expression gestuelle inhibée. Un comportement d'apaisement inapproprié, par son genre ou son intensité, et les éléments d'anxiété qu'il comprend font probablement en sorte que les personnes timides ont des difficultés sociales.⁷⁵⁵ L'expression de la timidité peut être considérée comme une expression d'embarras à degré de force plus élevé, notamment en ce qui concerne les aspects d'inhibition et d'anxiété. Il arrive aussi qu'on rougit dans l'embarras et dans la timidité : les chercheurs contemporains s'accordent à dire que l'attention à soi est la cause du rougissement.⁷⁵⁶

f) Exprimer la honte

Exprimer la honte, c'est exprimer une forte dépréciation de soi et la volonté de se cacher. Le déclencheur de la honte est un sentiment d'échec. La honte est l'opposé de la fierté et son expression est aussi l'opposé de l'agrandissement de soi souriant. Les signes de la honte sont : la tête et le regard baissés, le visage ou des parties du visage cachés avec la main ou le visage caché dans les deux mains, en direction du sol ou en détournant la tête, les bras près du torse, la poitrine rétrécie vers l'intérieur et les épaules avancées.⁷⁵⁷ Baisser la tête et le regard est déjà suffisant pour communiquer la honte : une séquence coordonnée impliquant la tête et le regard dirigés vers le bas durant une à cinq secondes, ont observé Keltner et Buswell.⁷⁵⁸ Tracy et Matsumoto ont observé que des athlètes de différentes cultures, voyants et aveugles, répondent à l'échec en rétrécissant leur poitrine, en la tournant vers l'intérieur et en avançant les épaules. La honte se traduit au dehors dans un accroupissement, une posture diminuée, comme celle de la soumission chez l'homme, les autres primates, les loups, les éléphants, les rats, jusqu'aux amphibiens et aux poissons.⁷⁵⁹ La dépréciation de soi est plus marquée dans la honte. Comme le dit Darwin, une personne qui a honte ne peut que difficilement supporter le regard des autres. On rougit de honte et on peut en plus détourner le corps entier, être stressé, ne plus savoir que dire, bégayer et faire des grimaces étranges. On peut aussi avoir le fort souhait d'éviter cette apparence de honte.⁷⁶⁰ « J'ai honte », dit l'expression de la photo V.15 D (p. 397) : la tête et le regard baissés, une main cherchant à cacher le visage, les bras près du corps et le torse rabaissé expriment une volonté de s'effacer, de disparaître.

V.11.3. Représentatifs et assertifs dépréciatifs-soumis :

Les actes de langage *représentatifs* et *assertifs dépréciatifs-soumis* consistent à vouloir montrer un état de choses en exprimant la dépréciation et la soumission. On les obtient en combinant des expressions ou illocutions dépréciatives (désapprouver, exprimer le dégoût, se plaindre, etc.) et soumises (s'abaisser, s'incliner, etc.), ou dépréciatives-soumises (s'inquiéter, exprimer la tristesse, la honte, etc.), avec des représentatifs (montrer, désigner, illustrer) ou des assertifs (informer, décrire, prédire, relater, argumenter, etc.) Il peut s'agir de se montrer de façon soumise en désaccord

⁷⁵⁵ Keltner, Young et Buswell (1997)

⁷⁵⁶ Givens (2002)

⁷⁵⁷ Tracy et Robins (2007)

⁷⁵⁸ Keltner et Buswell (1996), Keltner et Shiota (2003)

⁷⁵⁹ Tracy et Matsumoto (2008)

⁷⁶⁰ Darwin (1872)

avec un contenu propositionnel. Des actes de langage représentatifs et assertifs dépréciatifs-soumis sont aussi ceux qui veulent montrer quelque chose dont on ne veut pas de façon soumise. Un performatif-type est l'assertif confesser.

a) *Confesser*

Confesser est la version dépréciative-soumise d'avouer et c'est, de même, un acte de langage typiquement verbal. La confession consiste à admettre qu'on est responsable (soumis) de quelque chose de mauvais et de blâmable, voire d'un pêché (dépréciatif). On confesse typiquement ce dont on a honte et ce dont on se sent coupable.

V.11.4. Engagements et commissifs dépréciatifs-soumis

Les actes de langage d'*engagement* et *commissifs dépréciatifs-soumis* consistent à exprimer l'engagement de faire quelque chose en exprimant la dépréciation et la soumission. On les obtient en combinant des expressions ou illocutions dépréciatives (désapprouver, exprimer le dégoût, se plaindre, etc.) et soumises (s'abaisser, s'incliner, etc.), ou dépréciatives-soumises (s'inquiéter, exprimer la tristesse, la honte, etc.), avec des expressions ou illocutions d'engagement. Ce sont des engagements à la fois négatifs et soumis : des combinaisons de refuser, rejeter, renoncer et se conformer, abandonner.

Les expressions d'embarras et de honte sont des engagements dépréciatifs-soumis. Ce sont des façons dépréciatives de soi de se conformer. Keltner, Young et Buswell les ont identifiées en termes d'engagements comme de apaisements réactifs. Leurs expériences montrent que les personnes se montrant embarrassées sont vues comme beaucoup plus prosociales qu'antisociales et que les autres réagissent surtout avec de l'amusement à l'embarras et surtout avec de la sympathie à la honte, motivant ainsi des comportements altruistes. Encore faut-il que les antécédents soient appropriés : les sujets ont plus de sympathie pour quelqu'un qui exprime l'embarras suite à une gaffe que pour quelqu'un qui l'exprime suite à l'échec d'une présentation (où la honte serait une émotion plus appropriée).⁷⁶¹

L'aspiration de la peur étant la fuite, son expression communique cet engagement, disant : « je vais fuir », un abandon dépréciatif. Ekman dit aussi que notre expression de peur peut arrêter quelqu'un qui nous attaque, lui montrant que nous n'allons pas poursuivre ce qui a pu déclencher son attaque. Nous lui signalons que nous abandonnons, que nous n'allons pas poursuivre : c'est l'inverse de la menace.⁷⁶²

V.11.5. Désirs et directifs dépréciatifs-soumis

Les actes de langage du *désir* et *directifs dépréciatifs-soumis* consistent à exprimer le désir que le récepteur dise ou fasse quelque chose en exprimant la dépréciation et la soumission. On les obtient en combinant des expressions ou illocutions dépréciatives (désapprouver, exprimer le dégoût, se plaindre, etc.) et soumises (s'abaisser, s'incliner, etc.), ou dépréciatives-soumises (s'inquiéter, exprimer la tristesse, la honte, etc.),

⁷⁶¹ Keltner, Young et Buswell (1997)

⁷⁶² Ekman (2003)

avec des désirs et des directifs (demander, questionner, etc.) On trouve les performatifs appeler à l'aide, alerter et implorer.

a) Appeler à l'aide

Appeler à l'aide, c'est appeler quelqu'un en exprimant le désir qu'un malaise ou une source de danger soit enlevé. L'appel à l'aide est typiquement dépréciatif, vu le mal-être, et soumis, vu l'incapacité d'y remédier tout seul. Le cri de détresse-séparation du mammifère, probablement sa plus primitive et plus basique vocalisation, permettant de maintenir le contact entre la mère et la progéniture et plus tard entre les membres d'un groupe,⁷⁶³ peut être considéré comme le noyau dur de l'appel à l'aide, sa raison d'être pour ainsi dire. L'animal, voulant vivre, exprime par instinct le désir qu'une source de mal-être soit ôtée, que la sécurité de l'attachement soit rétablie. Son cri de détresse a probablement évolué pour provoquer des réponses de sympathie et d'aide chez les observateurs.⁷⁶⁴ Comme le dit Pascal : « Si un animal faisait par esprit ce qu'il fait par instinct, et s'il parlait par esprit ce qu'il parle par instinct, pour la chasse, et pour avertir ses camarades que la proie est trouvée ou perdue, il parlerait bien aussi pour des choses où il a plus d'affection, comme pour dire : « Rongez cette corde qui me blesse, et où je ne puis atteindre. » »⁷⁶⁵

Le cri de détresse-séparation est aussi la première vocalisation du mammifère humain. Le cri du nouveau-né est immédiatement compris comme un appel à l'aide par la mère, qui le reconforte aussitôt, bien avant que cet appel ne soit formulé de façon grammaticalement correcte. Le bébé n'a heureusement pas besoin d'apprendre d'abord à dire correctement « Viens m'aider » pour que quelqu'un vienne. Son émotion, que ce soit la douleur, la tristesse ou la peur, est un appel à l'aide bien plus fort qui, comme chez les autres mammifères, continue à fonctionner comme un tel dans la vie sociale ultérieure, avec ou sans verbalisation. Prkachin considère parmi d'autres qu'une des fonctions primaires des expressions de douleur est de recevoir l'aide des autres.⁷⁶⁶ Selon Ekman, le message de la tristesse et de la douleur est : « Je souffre ; venez me conforter et m'aider » et l'expression de la peur sert à appeler les autres à l'aide pour gérer une menace.⁷⁶⁷ Le déroulement d'un appel d'urgence, au cours duquel on enchaîne nom, numéro, lieu, situation, nombre de victimes, etc., est la réplique représentationnelle du signal de la douleur.

Des appels et des demandes à l'aide subtils se laissent déjà lire dans des petits gestes. Mordre les lèvres en se souciant par exemple permet de formuler une demande à l'aide articulée sans dire un mot. Selon Keltner et Shiota, ce geste permet de dire : « Je crois qu'il y a quelque chose qui ne va pas, mais je ne suis pas sûr – peux-tu confirmer ou infirmer ? ». ⁷⁶⁸ La figure V.16 (page suivante) illustre cette demande à l'aide. Elle se lit dans le jeu du regard qui apparaît quand on regarde les deux photos en alternance.

⁷⁶³ MacLean (1985)

⁷⁶⁴ Keltner et Haidt (2006)

⁷⁶⁵ Pascal (1986 : 153-154)

⁷⁶⁶ Prkachin, in Ekman et Rosenberg (Dirs.) (1997)

⁷⁶⁷ Ekman (2003)

⁷⁶⁸ Keltner et Shiota (2003)



FIGURE V.16. « Je crois qu'il y a quelque chose qui ne va pas, mais je ne suis pas sûr – peux-tu confirmer ou infirmer ? »

b) Alerter

Alerter, c'est avertir en cas de danger pour que des mesures soient prises. On peut évidemment alerter sans exprimer la dépréciation et la soumission. On peut concevoir alerter comme dépréciatif en général, comme avertir, mais avec la condition supplémentaire que le danger est imminent. Dans ses formes les plus crues et primitives, l'alerte est par contre plus immédiatement communiquée par l'expression de la peur. Comme le dit Ekman, l'expression faciale de la peur, quand nous nous faisons des soucis à propos d'un danger imminent ou quand nous sommes terrifiés si la menace est sévère, sert d'avertissement, d'alerte ou d'alarme : cette expression sert à avertir ceux qui sont présents pour qu'ils évitent le danger.⁷⁶⁹ Ce qui fait de l'expression de la peur au moins un proto-acte de langage d'alerte avec un degré de force élevé. L'expression anxieuse de la figure V.16 peut aussi servir d'alerte.

c) Implorer

Implorer, c'est supplier quelqu'un en exprimant la tristesse. Avant d'être verbale, l'imploration s'incarne dans la tristesse, qui exprime le désir qu'on a d'être soulagé d'une peine. Compte tenu des critères d'authenticité de l'expression de la tristesse que nous avons vus plus haut, nous pouvons dire avec Poggi que lever les coins internes des sourcils veut dire « Je t'implore ». ⁷⁷⁰ La main tendue en supination prolonge le désir. Pour éveiller la pitié en exprimant la tristesse, Cicéron propose un ton de la voix souple et large, coupé par des sanglots. ⁷⁷¹ L'imploration peut être comprise comme un appel à l'aide dont le désir, rempli de manque et de chagrin, peut devenir particulièrement intense. Le désir de vivre, de se nourrir, est beaucoup plus manifeste dans l'expression corporelle d'un affamé qui vous implore que dans la formule verbale, conventionnelle et soignée, du gourmet qui commande son plat au restaurant sans même avoir faim. « Ne me quittes pas » – le désir ardent de rester avec quelqu'un – ne puise pas son véritable sens dans ces mots, mais dans ce qui se passe, à savoir l'imploration qu'il constitue en temps réel : les cris, les larmes, l'expression

⁷⁶⁹ Ekman (2003)

⁷⁷⁰ Poggi (2002)

⁷⁷¹ Cicéron (1961 : 91)

de tristesse, de douleur et les gestes de panique et de rétention, projetant au dehors une passion toute entière de l'être intérieur, qui renaît dans le souvenir et résonne encore longtemps dans les rêves.

V.11.6. Déclaratifs dépréciatifs-soumis

Les actes de langage *déclaratifs dépréciatif-soumis* consistent à vouloir créer un état de choses en exprimant la dépréciation et la soumission. C'est déclarer la dépréciation et la soumission. On les obtient en combinant des déclaratifs dépréciatifs (renoncer, désavouer, nier) avec des déclaratifs soumis (rétracter, abandonner, résigner, etc.).

CHAPITRE VI : LES ACTES DE PAROLE COMME EXPRESSIONS VOLITIVES CORPORELLES

« Le langage dans son aspect naturel sous forme de parole n'est jamais désincarné, mais il est toujours exprimé à travers un comportement. »⁷⁷²

William Condon

« Les paroles agissent uniquement sur ceux qu'unit la communauté de la langue (...); l'action, elle, qui traduit au dehors les émotions de l'âme, émeut tout le monde. »⁷⁷³

Cicéron

⁷⁷² Condon, in Cosnier et Brossard (Dirs.) (1984 : 34)

⁷⁷³ Cicéron (1961 : 94)

VI.1. Introduction

L'acte de parole est l'unité élémentaire du comportement-type d'émission de messages en situation de communication interpersonnelle : la parole. On s'exprime corporellement et on dit en même temps quelque chose verbalement. Nous avons considéré jusque-là les actes de langage corporels d'un côté et les actes de langage verbaux de l'autre, en parallèle, comme on place des cartes les unes à côté des autres sur la table. Maintenant nous allons les remettre ensemble : l'acte de parole est à la fois corporel et verbal. Dans son ensemble il reste une *expression corporelle*. Car l'acte de langage verbal, qui se laisse détacher du corps, comme dans ce texte, y retourne dès que quelqu'un le prononce, oui, déjà au moment qu'il le lit.

L'acte de parole est corporel parce que l'acte de langage verbal redevient corporel dans la parole. Il doit être prononcé par un corps pour voir le jour et il doit aussi être perçu par un corps pour être entendu. L'acte de langage corporel et l'acte de langage verbal se rejoignent dans l'unité synthétique corporelle qu'est l'acte de parole. Parce que la volonté est identique au corps, parce que le corps exprime sa volonté à travers ses émotions et ses mouvements intentionnels et parce que l'illocution représente simultanément la volonté du corps, que ce soit la même ou une autre, littéralement ou non, l'acte de parole est une expression volitive corporelle, un retour du verbal dans le corporel, un pacte renoué entre une expression volitive purement corporelle et une représentation verbale de la volonté, toutes deux exprimées par le même corps.

La subjectivité de l'action langagière tient au fait que le parleur est un corps. Son acte de parole n'est pas un énoncé qui flotte dans le vide et qui n'appartient à plus personne dès qu'il sort de sa bouche : non, c'est son énoncé, il émane de sa volonté. Et quand il est partagé par d'autres, qui l'énoncent aussi, alors il émane des volontés de plusieurs personnes. L'acte de parole est tout simplement une expression volitive corporelle, parce qu'un émetteur qui prend la parole est nécessairement un corps vivant, présent matériellement au moment où il parle ou, au moins, audiblement. Et tous ceux qui partagent cet énoncé, qui l'énoncent aussi, sont également des corps vivants.

Au cours de la parole, la volonté de l'émetteur est en partie représentée et spécifiée par le verbe. Ceci dit, sa volonté elle-même n'est pas pour autant devenue abstraite, comme le laisserait suggérer illusoirement le fait que les mots sont des abstractions. Car, tout en étant eux-mêmes abstraits, les mots renvoient à la volonté de leur énonciateur. Ce que leur énonciateur exprime à travers eux, littéralement ou non, c'est sa demande, son engagement, sa déclaration, etc. ; ce sont les actes de langage de sa volonté, une volonté qui reste inscrite dans son corps. Naturellement, l'acte de parole est une expression volitive corporelle.

La parole n'est pas une bulle, mais un comportement. Il faut se rendre compte à quel point ce comportement, à la fois corporel et verbal, est naturellement autosynchrone. On retrouve à nouveau l'action d'une même volonté corporelle, en partie autovolontaire, en partie egovolontaire. Condon a observé en détail l'autosynchronie du comportement de parole. Il accentue ce qui se fait pendant : le comportement est un « pendant ». « Le comportement organisé n'est pas « plus que » ou « composé de » ces parties du corps qui bougent ensemble, il est *dans* chacune d'elles. Le comportement est le « *pendant* » qui est maintenu afin que les différentes parties du

corps soient synchronisées. Et tous ces « *pendants* » réunis en une continuité constituent le comportement. (...) L'organisme se comporte en accord avec l'activité intégrative du système nerveux : c'est-à-dire que le comportement normal est autosynchrone. (...) La motricité corporelle est intégrativement organisée avec la parole en de multiples dimensions et non seulement à un niveau minimal. L'homme ne bouge pas comme un automate rigide. Une organisation comportementale subtile traverse de nombreux niveaux où la parole et l'action corporelle constituent une unité fondamentale, bien que susceptible d'inter-variations complexes. »⁷⁷⁴ Il précise également que « de telles autosynchronies ont été observées sur des personnes filmées en de nombreuses régions du monde, et elles sont probablement universelles. »⁷⁷⁵

Scheflen a aussi remarqué que différentes parties du corps se mettent à bouger dans la même direction en même temps. Les mouvements plus larges et plus lents sont liés à des unités de discours plus larges, ce qu'a confirmé Kendon. Ce dernier a trouvé une structure hiérarchique dans laquelle on peut voir les plus petites unités gestuelles se lier à des plus petites unités verbales. On trouve par exemple des correspondances entre les paragraphes et les postures, entre les énoncés et la position de la tête ou du bras, entre les mots et phrases et les mouvements de la main, les expressions faciales, et le changement du regard.⁷⁷⁶

Laban nous donne l'occasion de comprendre empathiquement comment le mouvement de la voix se synchronise avec celui du corps et comment le sens des mots change quand ces mouvements changent. Il suffit de faire varier les actions de base (presser, flotter, tapoter, etc.), par exemple avec un mouvement du bras, et de parler en même temps. Le mouvement vocal suit automatiquement celui du corps. Ce performatif corporel modifie à chaque fois, légèrement ou drastiquement, la signification des mots prononcés.

« Des exemples de mouvements des activités de la vie quotidienne qui peuvent être appliqués à l'expression d'états intérieurs sont légion, mais il en existe quelques-uns, comme : presser, pousser, tordre, fouetter, glisser, tapoter, épousseter, flotter – qui représentent les « actions de base » d'une personne au travail et qui sont, en même temps, les huit mouvements fondamentaux de l'expression mentale et émotionnelle. Les sons et les mots sont formés grâce aux mouvements des organes de la voix et ces mouvements sont enracinés dans les mêmes « actions de base » où elles puisent leur signification. Des sons peuvent être produits par des mouvements vocaux de presser, pousser ou par tout autre mouvement des organes de la voix et relevant des « actions de base ». Il en résultera une accentuation des mots selon les actions spécifiques de presser ou pousser, par exemple. De tels accents reflètent l'état intérieur de celui qui parle.

A titre d'expérience, le lecteur peut essayer de prononcer le mot NON en faisant varier les intentions et il reconnaîtra facilement qu'il lui est possible de « dire non » en l'accompagnant des actions suivantes, chacune d'elles produisant une qualité de son et d'expression différente à cause d'une accentuation spécifique :

⁷⁷⁴ Condon, in Cosnier et Brossard (Dirs.) (1984 : 41)

⁷⁷⁵ Condon, in Cosnier et Brossard (Dirs.) (1984 : 39)

⁷⁷⁶ Argyle (1975)

- NON avec l'action de presser – forte, soutenue, directe ;
- NON avec l'action d'épousseter – douce, soudaine, flexible ;
- NON avec l'action de tordre – forte, soutenue, flexible ;
- NON avec l'action de tapoter – douce, soudaine, directe ;
- NON avec l'action de frapper – forte, soudaine, directe ;
- NON avec l'action de flotter – douce, soutenue, flexible ;
- NON avec l'action de fouetter – forte, soudaine, flexible ;
- NON avec l'action de glisser – douce, soutenue, directe.

En accompagnant chacun de ces sons expressifs avec un geste ayant une accentuation semblable, le lecteur se rendra compte de la relation existant entre les mouvements audibles et les mouvements visibles. »⁷⁷⁷

Si on confond par contre facilement l'acte de parole avec le seul acte de langage verbal qu'il contient et véhicule, comme dans la théorie linguistique des actes de langage, c'est parce qu'on s'exprime la plupart du temps verbalement quand on communique et que le canal verbal est le plus explicite. C'est peut-être aussi parce que la synchronisation du comportement est souvent tellement efficace, qu'on ne se rend même plus compte que la parole est tout le temps un comportement corporel et vocal intégré. Rappelons aussi que le terme de Searle « speech act » veut dire « acte de parole » et non pas « acte de langage », bien qu'il ne désigne que des actes de langage verbaux avec ce terme, ce qui prête aussi à confusion.

Si nous concevons l'acte de parole comme une expression volitive corporelle, c'est bien parce que, d'une part, l'acte de langage verbal parlé dépend du comportement d'énonciation : les mouvements du larynx et du pharynx, des lèvres et de la langue, qui produisent l'expiration sonorisée qu'est la phonation. Ce n'est qu'à partir de cette articulation, cette sonorisation qu'on peut le prélever. Encore faut-il qu'il soit suffisamment bien articulé. Mais il est davantage encore corporel parce qu'il dépend des actes de langage corporels qui sont ainsi produits. L'acte de langage verbal est en quelque sorte le fruit de la parole ; or, sans ce comportement de parole, il ne serait pas énoncé. L'action d'énoncer, l'énonciation est un comportement corporel et vocal. Une énonciation donnée est concrètement une combinaison particulière de sons dans lesquels nous identifions les syllabes de mots connus d'une langue.

⁷⁷⁷ Laban (1994 : 137-138)

VI.2. La force expressive de l'illocution

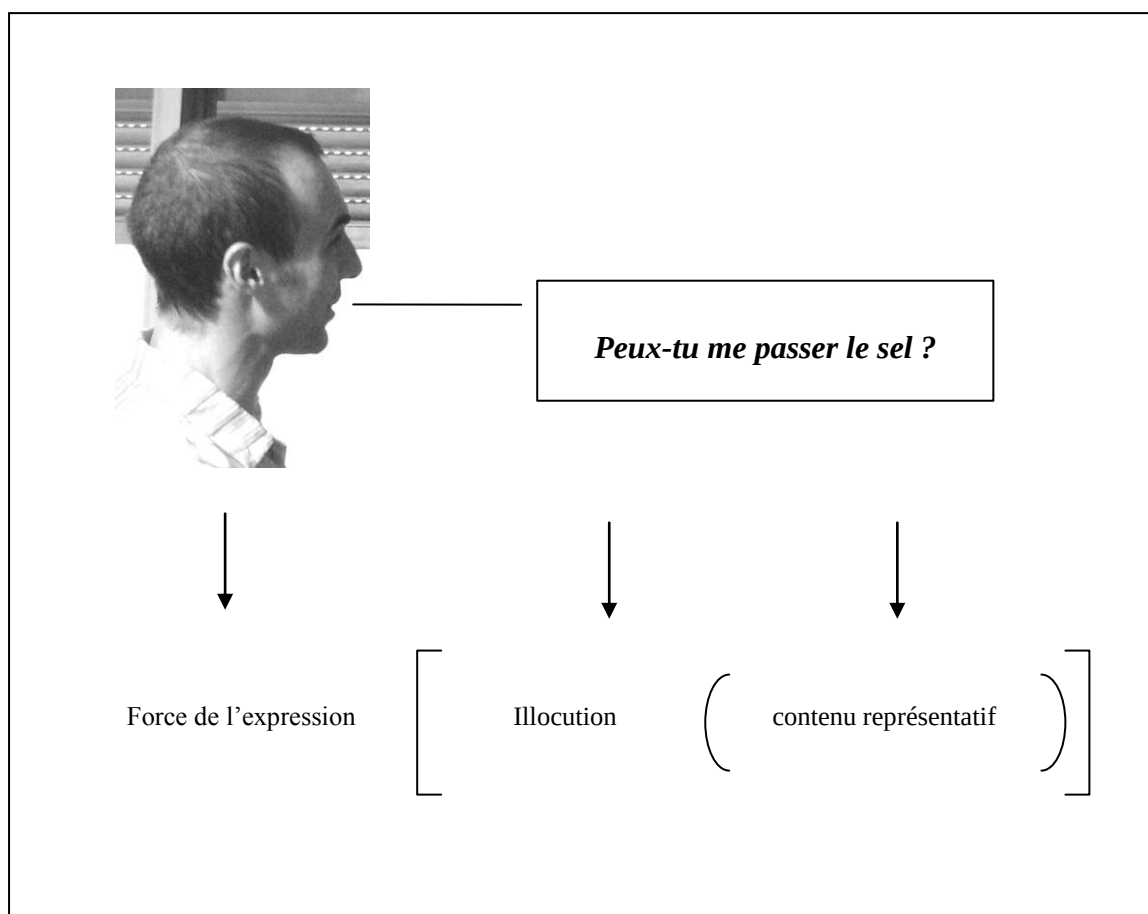


FIGURE VI.1. La force expressive de l'illocution.

L'acte de parole se compose d'une *force de l'expression* qui produit une *illocution*. Expression et illocution s'appliquent sur un contenu représentatif ou propositionnel, comme l'illustre la figure ci-dessus. La force de l'expression est la somme des actes de langage corporels, qu'on prélève dans le mouvement expressif. L'illocution est l'acte de langage verbal, qu'on prélève ou déduit de l'énoncé. Un acte de parole donné se compose d'une force de l'expression produisant simultanément une illocution. La force expressive produisant et s'appliquant sur l'illocution donne ce qu'on appellera en abrégé : la *force illocutoire*. La force illocutoire s'appliquant sur le contenu représentatif ou propositionnel donne l'acte de parole.

Comme le mettent au point Trognon et Ghiglione : « Mais ce qui est véritablement définitoire d'un acte de langage, c'est sa *force*. En effet, c'est grâce à cette notion qu'est restituée la valeur d'usage d'une énonciation, sa fonction dans la communication langagière. Les énonciations comportent du reste des marques qui indiquent leurs forces. »⁷⁷⁸ – Maintenant nous pouvons prendre en compte cette force dans toute sa dynamique, à travers ses dimensions volitives.

⁷⁷⁸ Trognon et Ghiglione (1993 : 156)

La force illocutoire est la force de l'expression qui produit l'illocution et qui s'applique sur elle. La force *représentée* par l'illocution est définitoire de l'acte de langage verbal seulement, mais c'est la *force expressive de l'illocution* qui est définitoire de l'acte de *parole*. C'est cette force expressive, et non pas l'illocution seule, qui fait la *force de la parole*. Les marques qui indiquent la force sont les mouvements expressifs : les voix fortes et faibles, lentes ou rapides, mélodieuses ou crispées, les sourires et les froncements des sourcils, les postures agrandies ou abaissées, les mouvements d'approche et les détournements, le contact visuel puis le regard qui se détourne, et ainsi de suite.

Nous avons vu que l'illocution représente la force de la volonté, mais ne la constitue pas en elle-même. Car la force provient du mouvement expressif et un acte de parole est toujours expressif. C'est probablement la non-prise en compte de l'expressif – de ce qu'est en réellement l'*expressif* – qui a empêché à la théorie linguistique des actes de langage de rendre compte de quelque chose qu'elle a pourtant l'air d'identifier intuitivement.

Pour vraiment rendre compte de la *force*, il nous a fallu sortir de la linguistique et il a fallu entrer dans la *dynamique* : dans le mouvement. Car la force de la parole n'est pas linguistique, ni grammaticale, ni syntaxique. Quelqu'un qui voudrait nous convaincre de la force de sa parole et qu'on ne l'entend même pas, qu'il ne vocalise pas et ne présente donc pas ce comportement non-verbal qui est requis pour produire de la parole, on ne pourrait pas lui croire un mot, tout simplement parce qu'on ne l'entend pas. C'est ce que savent très bien, implicitement ou explicitement, tous les orateurs, conférenciers et toutes les personnes qui prennent la parole en public. Cette force de la parole, qu'ils identifient tacitement à leur mouvement expressif, compte beaucoup pour eux, d'autant plus dans le feu de l'action, quand ils veulent convaincre. C'est tellement implicite et immédiat, tellement la volonté parle d'elle-même, en articulant son discours en fonction des accents de son émotion.

« C'est l'action, oui, l'action, qui, dans l'art oratoire joue le rôle vraiment prépondérant. Sans elle le plus grand orateur peut ne pas compter ; un orateur médiocre, qui possède ce don, peut souvent l'emporter sur les plus grands. C'est à elle, dit-on, que Démosthène donnait la première place, lorsqu'on lui demandait ce qui était le plus important dans l'éloquence, à elle la deuxième, à elle la troisième », disait Cicéron.⁷⁷⁹

Les actes de langage verbaux, de leur côté, sont des « forces » par procuration, parce qu'ils représentent abstraitement l'action du corps, la volonté ; comme la formule d'Einstein représente abstraitement l'énergie de la matière. Les illocutions peuvent représenter (on pourrait dire « convertir », tant qu'on y est) les forces dans des tournures et des formules très efficaces, augmentant et diversifiant ainsi symboliquement leurs vecteurs, qui, eux, sont expressifs.

Il n'y a pas de dynamique du verbe en lui-même. Le verbe est une pure représentation. C'est ce qu'il y a de moins dynamique au monde. Il y a par contre une dynamique volitive derrière les comportements, les sentiments et les pensées liés à l'émission et à la réception des actes de langage verbaux, qu'ils soient parlés, gestuels, écrits ou

⁷⁷⁹ Cicéron (1961 : 88)

imaginés. La dynamique est dans l'action : il y a une dynamique dans la manière et dans le rythme de production et de perception des énoncés. Il y a une dynamique dans les effets qu'ils produisent. C'est cela, la dynamique de la communication. On ne peut pas la saisir avec une approche purement linguistique.

Les mots prononcés et entendus lors d'une conversation ne sont pas les mêmes que ceux de l'écriture. Vous êtes par exemple en train de lire ce texte avec intérêt ou enthousiasme, ou alors de façon monotone en vous ennuyant. Quelque chose se rajoute aux mots, quelque chose qui augmente ou diminue, diversifie ou restreint leur signification. Vu que l'émotion guide la cognition, vous n'allez pas faire les mêmes associations de pensée d'une émotion ou d'une humeur à une autre. Les mots sont prononcés et entendus d'une certaine manière, mus par des sentiments, vocalisés et sous-tendus par des mouvements corporels. L'acte de parole n'est pas que la proposition et sa fonction en contexte : c'est le mouvement et la vocalisation, appliqués sur la proposition, le tout dans un certain contexte – un contexte tissé en partie par cet acte de parole. Le mouvement et la vocalisation donnent le *ton*, la *force illocutoire* de la proposition.

L'énoncé « Peux-tu me passer le sel » est une expression vocale comprenant certains sons dans un ordre donné auxquels nous associons la pensée « Peux-tu me passer le sel », qui renvoie à une volonté, qui, elle, est corporelle. Ce n'est que cette pensée identifiée dans la vocalisation qui transforme la vocalisation en énoncé. Pour quelqu'un qui ne comprend pas un mot de français, il pourrait très bien s'agir d'une non-phrase, une vocalisation dépourvue de sens avec des mots inventés qui ne veulent rien dire, tout en restant une vocalisation, ce qu'elle est d'abord.

L'énoncé « Peux-tu me passer le sel », quand il est prononcé, n'est pas une entité abstraite, mais un comportement, en partie verbal, porté par un mouvement expressif. Ce mouvement expressif forme en même temps un acte de langage corporel qui donne sa force particulière à l'énoncé. Dans la figure VI.1 (p. 410), l'acte de langage corporel qui produit l'énoncé « Peux-tu me passer le sel » est appréciatif. Corporellement, j'*approuve* et je *désire* que Joffrey me passe le sel ; verbalement je le *requiers* en même temps. Le même énoncé prononcé à travers une autre expression corporelle, par exemple dépréciative et dominante, comme s'énervier, devient un tout autre acte de parole.

Le langage volitif du corps ne dit souvent pas grand-chose d'autre que « vouloir » et « ne pas vouloir ». Mais vu que tout dépend de l'expression corporelle, sans laquelle on ne saurait pas parler, elle est capable de modifier tout le reste du message en fonction de l'état volitif qui la mobilise, si complexe que le message soit rendu à travers le discours articulé. C'est analogue au changement léger dans un gène qui peut changer par la suite le comportement entier. C'est la conséquence du fait que le complexe émerge à partir du simple dans le monde du vivant, et non pas l'inverse. Est-ce que c'est appréciatif ou dépréciatif, demande-t-on.

Les actes de langage corporels sont les métamorphoses concrètes de la parole. Ils ont le pouvoir de transformer un même énoncé en un autre. Comme le dit Laban : « Par exemple, quand un amant dit à sa bien-aimée : « Regarde ces champs », l'observateur saura, par l'intonation, que ces mots manifestent une émotion totalement différente de celle qu'expriment les paysans quand, pensant à leurs travaux, ils utilisent exactement

les mêmes mots : « regarde ces champs ». Le discours est d'autant plus expressif qu'il s'accompagne de gestes mimétiques. Mais, en réalité, il n'existe aucun discours sans quelque tension corporelle. »⁷⁸⁰ Nous retrouvons ce *double codage* des énoncés dont parle Fónagy : ils sont codés une fois en fonction des états corporels émotionnels et une fois en fonction des règles de la grammaire, pour produire une organisation d'unités sonores significatives.⁷⁸¹ En nos termes, c'est leur codage à la fois volitif corporel et représentatif verbal. La parole est à la fois force de l'expression et illocution, en un mot : force illocutoire.

Déjà quand vous lisez l'énoncé « Peux-tu me passer le sel » dans la figure VI.1 (p. 410), vous ne faites pas quelque chose d'abstrait, mais vous le lisez en tant qu'être vivant, se trouvant dans un certain état volitif ; vous l'entendez selon votre attention et votre humeur du moment et selon ce que vous inspire la figure duquel vous le prélevez. Votre comportement n'est pas le même d'une situation à l'autre. Il n'y a pas de comportement absolument neutre pour cet énoncé, ni pour quelconque autre énoncé. Il y a toujours un acte corporel qui le produit et un état mental d'un corps qui le lit, qui adopte une posture et se meut, qui a un visage avec une expression variable, qui regarde d'une certaine manière, lit et prononce les mots d'une certaine manière.

Seulement une partie de la vocalisation, un enchaînement de sons identifié comme l'énoncé « Peux-tu me passer le sel » est lisible dans la traduction verbale, notamment pour ceux qui comprennent le français, mais pas la manière distincte et émotionnelle, subjective, voire idiosyncrasique, de le dire ou de le penser. C'est cela *le lien entre l'énoncé et l'agent*, un lien qui se noue comme un pacte dès que quelqu'un prend connaissance d'un énoncé. Il n'est pas possible d'être soi-même quelque chose d'abstrait comme la phrase abstraite qu'on prélève. On ne devient pas un rectangle, on ne se transforme pas en consonnes et voyelles, on ne devient pas soi-même abstrait comme la phrase quand on parle. C'est à l'inverse la phrase qui devient concrète dès qu'on la prélève. De cette manière, son existence est matérielle. A travers l'écriture, le langage verbal ne se détache qu'en apparence du corps. Il y retourne dès que quelqu'un commence à lire le texte.

Les mots changent selon la manière dont on les prononce, comme s'ils devenaient en partie d'autres mots à chaque fois, qui n'ont en commun que la partie traduite dans l'écrit. Ils sonnent différemment, le comportement global de celui qui les produit change aussi : ce n'est plus la même chose. On peut résumer la chose comme suit : si un énoncé ne dépend pas d'une prononciation, alors il dépend d'une autre.

⁷⁸⁰ Laban (1994 : 131)

⁷⁸¹ Fónagy (2001)

VI.3. L'importance relative du verbal et du non-verbal dans l'acte de parole

L'acte de parole est à la fois force de l'expression et illocution. La force de l'expression donne des actes de langage corporels et produit des illocutions qui donnent des actes de langage verbaux. On ne peut que mieux comprendre l'importance relative des messages non-verbaux et verbaux en les envisageant dans leur action concertée. On trouve d'abord une *asymétrie* dans ce que communiquent davantage les uns et les autres. Encore faut-il cerner cette asymétrie. D'une part, c'est une fausse estimation – encore un de ces objets pas permanents – de dire que l'expression corporelle servirait surtout à communiquer des choses qui s'appliquent sur la relation entre les interlocuteurs, comme l'affiliation et l'hostilité. Car elle dépasse de loin ce cadre : elle applique ses appréciations et dépréciations, ses dominations et soumissions également aux autres objets du discours, et pas seulement au récepteur. D'autre part, ce n'est pas juste non plus de dire que le langage verbal ne servirait qu'à parler d'un contenu autre que la relation interpersonnelle, car c'est aussi verbalement qu'on signifie les aspects relationnels, en les mettant en mots.

Nous avons vu que la force de l'expression, par définition *expressive*, accomplit le plus nettement les actes de langage expressifs. Elle les incarne : elle exprime directement l'état volitif. Elle accomplit en plus des actes de langage d'autres types : engagements, désirs, et représentatifs. Elle incarne respectivement l'engagement, le désir et la volonté de montrer, mais ses possibilités de les communiquer, quoique fortes soient elles, restent souvent limitées, parce qu'elles ne sont pas explicites. La distinction en désirs et en engagements n'est pas entièrement accomplie dans l'expression corporelle. C'est pour cela que nous appelons ces actes de langage respectivement proto-directifs et proto-commissifs.

Si la force de l'expression exprime une aspiration de la volonté, par exemple une approche tendre ou une envie sexuelle, une aspiration défensive ou appétitive envers un état de choses, etc., elle exprime cette aspiration souvent à la fois dans ses aspects désir et engagement, qui sont concentrés en elle. Elle ne précise pas son aspiration en types d'actes de langage discrets et distincts. Mais elle a l'avantage de montrer qu'*il y a* cette aspiration, parce qu'*elle est* cette aspiration. Elle garantit sa présence, parce qu'elle exprime la volonté de la façon la plus immédiate. C'est pour cette raison qu'elle est la chose la plus importante dans l'art oratoire et théâtral. Pour rendre l'aspiration plus explicite, plus « officielle », pourrait-on dire, la force expressive se dote d'un langage verbal, qui, lui, ne garantit en rien la présence de cette aspiration, mais permet de la préciser en disant « Je désire », « Je m'engage », etc., et de la diversifier quant à ses multiples contenus représentatifs.

Le corps exprime aussi sa volonté de montrer à travers les actes de langage représentatifs, mais il ne peut clairement montrer que ce qui se trouve dans ses alentours. Vu qu'on peut, à l'inverse, à peu près tout désigner et décrire au moyen du verbe, son usage représentatif est beaucoup plus important. Il peut signifier les horizons les plus éloignés. On pourrait dire que le corps garantit mieux l'aspiration et le verbe garantit mieux le contenu représentatif à laquelle elle s'applique. Mais le verbe précise aussi l'aspiration, bien que cette désignation ne soit pas aussi forte et immédiate et manque de dynamique. Par exemple, une posture dominante exprime

cette domination plus nettement que mille mots, mais le verbe peut préciser de quelle manière le corps veut dominer, par exemple s'il commande, instruit ou décrète, ce qu'il peut aussi faire sans que le corps exprime le mouvement volitif correspondant. Mais ce n'est que quand le corps l'exprime en plus à travers son émotion, qu'on voit qu'il a réellement telle volonté.

Les émotions se communiquent le mieux par l'expression corporelle. L'émotion, c'est ce qu'il y a de moins verbal : c'est de la volonté instinctive-émotionnelle à l'état pur. La fameuse expérience appelée « 7-38-55 », réalisée par Mehrabian en 1972, trône comme un obstacle insurmontable sur l'expression verbale des émotions, ceci à juste titre, car les émotions ne sont pas verbales et leurs formulations verbales ne peuvent pas rendre ce que disent leurs expressions corporelles immédiates. Dans l'expérience évoquée, Mehrabian a précisément comparé les effets relatifs du contenu verbal, de la voix (en rendant alors les mots incompréhensibles) et des expressions faciales dans l'expression émotionnelle. Les proportions trouvées ont été 7% seulement pour le contenu verbal, 38 % pour le ton de la voix et 55% pour l'expression faciale – comme quoi les mots seuls sont peu aptes à communiquer l'émotion face au corps. Les deux types de signaux non-verbaux ont eu considérablement plus d'importance que le contenu verbal et l'expression faciale davantage que le ton de la voix.⁷⁸²

Il en va de même pour les attitudes. Argyle et collaborateurs ont fait plusieurs expériences en comparant les effets relatifs des signaux verbaux et non-verbaux dans l'expression des attitudes suivant les deux grandes dimensions de domination-soumission et amicalité-hostilité. Pour le cas de l'amicalité-hostilité, trois textes aux contenus respectivement neutre, amical, et hostile ont été récités dans les neuf combinaisons possibles avec un comportement (voix, expressions faciales, postures) neutre (aucune expression émotionnelle), amical (voix douce, sourire, posture relaxée) et hostile (voix dure, froncement des sourcils et exhibition des dents, posture tendue). Les analyses statistiques montraient que les signaux non-verbaux avaient cinq fois plus d'importance que les signaux verbaux.

Argyle conclut que les mots *peuvent* communiquer les attitudes, mais que les signaux corporels le font davantage : premièrement, ils sont plus puissants et leur impact est immédiat ; deuxièmement, des signaux négatifs peuvent être utilisés de façon plus ou moins inconsciente ; troisièmement, les signaux pour négocier le type de relation peuvent être utilisés de façon subtile, de façon inconsciente encore une fois, et peuvent être facilement retirés.⁷⁸³

Les émotions exprimées ne communiquent pas seulement les états volitifs et aspirations de leur émetteur au sens de les faire connaître : elles coordonnent aussi les interactions sociales. L'importance de cet aspect est soulignée par le fait que des individus avec des déficits dans la génération ou la perception des messages émotionnels font l'expérience de difficultés prononcées dans leurs relations sociales.

Keltner, Haidt et Shiota font passer en revue plusieurs recherches et nous renvoient à d'autres encore. Premièrement, des individus présentant des déficits dans l'expression émotionnelle font l'expérience de relations sociales perturbées, parce qu'ils ne

⁷⁸² Argyle (1975)

⁷⁸³ Argyle (1975)

donnent que peu d'informations aux autres sur leurs états mentaux et peu de signes de récompense. On trouve par exemple que des individus dépressifs ne montrent que peu de signes d'émotions positives, ce qui crée des difficultés dans les relations intimes. Des mères dépressives ne montrent que peu de sourires de récompense à leurs enfants et leurs relations aux enfants sont caractérisées par davantage d'anxiété, de conflit et de désorganisation. Deuxièmement, des déficits dans la perception des émotions sont également problématiques pour les relations sociales. De nombreuses études ont montré que les autistes ont du mal à lire les émotions des autres, ce qui contribue sûrement aux difficultés qu'ils ont dans les relations intimes.⁷⁸⁴

C'est parce que l'émotion est le mouvement de la volonté de vivre du corps que son absence donne l'impression que l'individu ne serait pas là non plus ou qu'il serait inerte, indifférent à tout, ne sachant plus décider de façon avantageuse, ni communiquer ses appréciations et dépréciations, etc.

L'expérience de Mehrabian donne en quelque sorte la mesure du rapport verbal / non-verbal. Elle montre non seulement que le corps exprime davantage l'émotion, mais indirectement aussi que le verbe représente mieux les autres informations. A ce qui paraît, il existe encore des commerciaux qui croient que la formule de Mehrabian s'appliquerait à tout le discours et qu'ils n'auraient donc pas à le préparer, croyant qu'il ne compterait que de 7 %. Ce qui est évidemment une grave erreur. La formule de Mehrabian désigne l'impact différentiel de l'*émotion* d'un canal à l'autre. Le visage et la voix sont évidemment plus expressifs de l'émotion que le verbe. Mais un commercial, comme qui d'autre, a également besoin de donner des informations adéquates et persuasives.

Quand l'individu ne compte pas dans une situation de communication, comme dans bon nombre de nos interactions formelles, moins émotionnelles et moins commerciales aussi, qui sont centrées sur l'information quasi-uniquement, nous nous focalisons davantage sur le message verbal qui donne cette information. Entre-temps, les actes de langage verbaux sont produits par des forces expressives. Mais le récepteur et peut-être même l'émetteur n'en tiennent pas compte dans ces cas, ou alors seulement l'un des deux en tient compte, ou alors chacun l'interprète différemment. Cela dépend de ce qui importe pour les uns et les autres. Si je demande un renseignement à quelqu'un, je ne tiens peut-être pas compte du fait s'il veut en même temps me dominer ou se soumettre à moi, s'il m'apprécie ou non, à partir du moment que tout ce qui compte pour moi, c'est cette information et que je ne sens pas d'autre obligation et n'ai pas d'autre volonté par rapport à lui que de m'informer. Peut-être qu'il n'est pas conscient de son comportement non plus ; il a peut-être cru seulement m'informer.

Mais même dans ces cas, dans lesquels nous nous centrons sur l'information verbale transmise par les actes de parole, en ignorant consciemment leur message corporel, nous ne savons pas dans quelle mesure ce dernier peut néanmoins nous influencer : d'une part parce qu'il peut le faire inconsciemment, d'autre part parce qu'il arrive que nous accordons aux mots des aspects paraverbaux qui ne leur reviennent pas, des aspects plus ou moins émotionnels qui reviennent à la manière de les dire, à la prosodie.

⁷⁸⁴ Keltner, Haidt et Shiota (2006)

Quand on pense un peu hâtivement que les postures, les gestes, les mimiques et l'intonation ne feraient qu'accompagner le discours, c'est comme si on croyait que des mots s'échangeaient en continu sans beaucoup de substrat matériel et d'une manière presque invisible et silencieuse entre les personnes – comme des pensées téléportées d'un esprit immatériel à un autre – et que seulement des fois on verrait un interlocuteur apparaître bien concrètement, faire un geste pour accompagner son discours et disparaître aussitôt, et qu'on n'entendrait que de temps en temps des vocalisations, notamment des sons vocaux particulièrement forts ou stridents, qui véhiculeraient les mots seulement dans ces moments-là. Tout le reste de la communication interpersonnelle se déroulerait d'une manière quasi-invisible, - silencieuse et abstraite. Des pures substances qui pensent...

En même temps, le comportement régulateur et synchronisateur de la conversation est constamment en œuvre pour faire passer les messages et éventuellement changer leur signification dans des unités matérielles perceptibles, fussent-elles minimales. En situation de parole, nous ne sommes pas dans la communication à distance et électronique, que les hommes civilisés que nous sommes pourraient généraliser à tous les phénomènes de communication, comme si d'un coup tout était digital. C'est une illusion. Comme si on n'entendait pas les grincements de la machine à fabrication de poupées.

L'essentiel d'un échange peut se jouer sous la table. Les volontés des interlocuteurs les laissent communiquer verbalement, échanger des choses cognitives, essayer d'être pertinents et traiter des informations en toute neutralité affective, or dès qu'elles se manifestent – par un grognement et un mauvais œil ou à l'inverse par un sourire et un clin d'œil – les cognitions doivent leur obéir : maintenant ce sont les volontés qui dictent ce qui va suivre. Dans les conversations cognitives et plutôt rationalisées, la volonté n'a que parfois besoin de se manifester – subtilement, subrepticement – et de donner consécutivement le ton à la conversation ; pour se montrer, pour montrer qu'il y a bien une volonté corporelle – et pas n'importe laquelle – derrière tout cet échange. Les rapports de force se négocient souvent non-verbalement dans une conversation, à travers ces brèves expressions dominantes et soumises des interlocuteurs, actes de langage corporels à conséquences, desquels ils ne semblent pas se rendre compte en parlant. Puis, comme nous l'avons vu, il arrive que les gens poursuivent des motivations inconscientes dans leur vie sociale.

Ce qu'on voit aussi, c'est l'homme communicant, cette unité d'animal évolué qui parle, se dissocie de part et d'autre en ce qui est proprement animal et en ce qui est proprement humain en lui. Par exemple quand on dit de quelqu'un qu'il est une « bête philosophique » ou une « bête politique », on accentue d'une part son côté animal, en disant qu'il est une bête, probablement parce qu'il en a un peu l'air, et d'autre part son côté spécifiquement humain, en disant qu'il fait de la philosophie ou de la politique. On peut observer cette dissociation de la nature de l'homme, qui peut lui être inconsciente, comme si un animal et un homme se superposaient tout en se différenciant dans un même être au même moment. Par exemple au cours d'un débat, un émetteur s'élargit comme un gorille ou comme un ours, tout en tenant un discours élaboré sur quelque chose de proprement humain et rationnel, en parlant par exemple de fiscalité.

Il faut préciser que parler, c'est verbaliser en *vocalisant*. L'intonation d'un énoncé ne se confond pas avec cet énoncé ; déjà l'énonciation n'est pas l'énoncé, ce dernier étant purement abstrait. On s'étonne des fois quand on entend un énoncé prononcé de façon différente que d'habitude, parce qu'on l'a identifié avec la tonalité habituelle d'une manière presque indiscernable, comme si cette tonalité faisait partie des mots. Mais elle n'en fait pas partie. On peut par exemple avoir l'habitude d'entendre les mots « Ne t'inquiètes pas » prononcés à travers une voix tendre. En vertu de la synchronicité de la parole et de la similarité sémantique d'un acte de langage corporel de tendresse et d'un énoncé supposé appréciatif comme « Ne t'inquiètes pas », on va croire que ce serait « la » manière de dire cet énoncé, comme s'il ne pouvait pas être dit autrement. Il me semble que ce n'est pas en raison d'un manque d'imagination, mais en raison d'une habitude. On accrédite alors au verbal ce qui est paraverbal et ne lui revient pas.

Il faut toujours rappeler que le mot est *abstrait* : il n'a pas de tonalité et il ne respire pas. C'est le corps qui fait cela : ce sont les cordes vocales du corps qui vibrent. L'énoncé « Ne t'inquiètes pas » prononcé, non pas comme d'habitude, avec tendresse, mais à travers une voix énervée ou une voix triste change complètement la donne. Des fois on croit vouloir entendre les « mots qui comptent », alors que c'est plus leur tonalité, voire leur chaleur, qui est désirée. Car ce qu'il faut également rappeler, c'est que nous sommes des mammifères, et que la base de notre vie sociale est émotionnelle, que ce soit de l'attachement ou du jeu.

Aussi peut-il paraître sous-entendu de lever les sourcils en saluant verbalement, de hocher la tête en approuvant verbalement, d'affirmer quelque chose en se montrant ferme, de froncer les sourcils en parlant d'une difficulté, parce qu'on a l'habitude que ces actes de langage verbaux soient réalisés à travers ces actes de langage corporels. Nous avons vu qu'ils dérivent de leur force et qu'ils la rendent explicite. Mais la parole peut prendre des voies différentes : détourner la tête en saluant, dire « Je l'affirme » en tremblant, dire « difficile » en souriant, etc.

Si vous récitez ce texte en vous montrant intéressé ou ennuyé, son impact sur l'auditeur a de fortes chances de changer. Lisez-le par exemple avec du mépris et de l'agacement, en rajoutant une petite dose de plaisir de détruire : un auditeur naïf croira que le texte lui-même n'aurait pas de sens, alors que c'est la force expressive de votre vocalisation qui vise à le discréditer en le récitant de cette façon dépréciative-dominante. La force de l'expression s'empare des énoncés et montre comment la volonté de leur émetteur s'applique à eux.

Nous allons considérer maintenant les différentes « manières de dire les choses » de façon plus méthodique. Les actes de paroles, forces expressives des illocutions, s'obtiennent en combinant des actes de langage corporels et verbaux de différents types et de différents pôles des dimensions volitives. Nous allons d'abord considérer comment se constitue l'acte de parole avec les différents types d'actes de langage qu'il peut contenir. Ensuite, nous allons explorer la variation des actes de parole en fonction des dimensions volitives, en faisant varier les expressions corporelles et les énoncés.

VI.4. Principes de combinaison des actes de langage corporels et verbaux par types

VI.4.1. Introduction

Les actes de langage corporels et verbaux se rejoignent dans les actes de parole. Ils peuvent être authentiques ou mensongers, simulés ou dissimulés. Une partie de l'acte de parole peut être volontaire, une autre involontaire. Dans tous les cas, l'acte de parole donne dans son ensemble des renseignements sur la volonté de son émetteur.

La force de l'expression est l'ensemble des actes de langage corporels. Une même force expressive peut déjà être composée de plusieurs types d'actes de langage corporels, comme nous l'avons vu dans l'expression Bellucci. Quand des mots émanent en plus de la force expressive, l'acte de langage, déjà potentiellement pluriel au niveau du corps, se dote en plus d'un acte de langage verbal. Cet acte de langage verbal peut lui aussi véhiculer implicitement un autre en plus.

Les performatifs corporels peuvent rejoindre les performatifs verbaux et former avec eux un seul acte de parole, c'est-à-dire que tous les performatifs corporels et verbaux vont s'appliquer sur un même contenu représentatif. L'acte de parole résultant est dans ce cas *simple*. Sur un même contenu représentatif ou propositionnel, des performatifs de différents types peuvent s'appliquer de façon cumulative, comme à la fois aimer quelqu'un, s'engager par rapport à lui et désirer quelque chose de lui. De même, je peux à la fois montrer le sel, demander le sel et accepter de prendre le sel. Par contre, quand ces différents performatifs, corporels, verbaux, s'appliquent sur deux ou plusieurs contenus représentatifs différents, l'acte de parole résultant est *double* ou *multiple*.

VI.4.2. Actes de parole simples

Un acte de parole simple se définit par une force de l'expression qui produit et s'applique sur une illocution, les deux s'appliquant sur un même contenu représentatif ou propositionnel, comme par exemple demander verbalement le sel en pointant du doigt le sel. La formule est :

Force de l'expression —→ Illocution (contenu représentatif / propositionnel)

Dans un acte de parole simple, la force de l'expression et l'illocution se soutiennent mutuellement pour s'appliquer de façon concertée sur un même contenu représentatif. La figure VI.2 (page suivante) montre des exemples avec un seul performatif, co-produit par le corps et le verbe. L'acte de langage corporel, exprimé par le pointage du doigt, et l'acte de langage verbal, représenté par l'énoncé, fonctionnent ensemble pour produire un même acte de parole. Dans les trois illustrations de la figure VI.2, le performatif corporel exprime une aspiration en montrant un objet. Mais il ne précise pas le type d'acte de langage qu'il émet. L'acte de langage verbal lui vient en aide et précise quel type d'acte de langage le corps veut ainsi exprimer. L'ensemble du message, corporel et verbal, forme l'acte de parole.

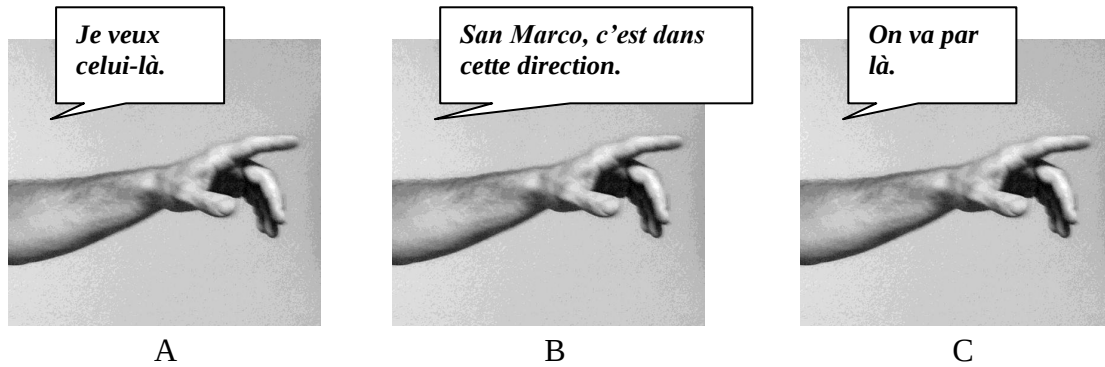


FIGURE VI.2. Spécification du type d'acte de parole.

Dans l'illustration A, l'illocution, qui se lit dans l'énoncé, précise que l'expression corporelle est un *désir* : l'émetteur dit qu'il demande l'objet qu'il pointe du doigt (« Je veux celui-là »). L'acte de parole est directif. Dans l'illustration B, elle précise qu'il s'agit d'un *représentatif* : l'émetteur veut montrer le chemin, il informe le récepteur (« San Marco, c'est dans cette direction »). L'acte de parole est assertif. Dans l'illustration C, elle précise qu'il s'agit d'un *coopératif* : l'émetteur s'engage à aller dans la direction qu'il indique, tout en désirant que le récepteur vienne avec lui (« On va par là »). L'acte de parole est coopératif.

Le corps peut aussi spécifier le type d'acte de parole, par exemple en changeant l'intonation. L'énoncé « Vous êtes ici depuis longtemps », prononcé avec une intonation descendante est un assertif. Le même énoncé, prononcé avec une intonation montante devient une question. Faire des déclarations ou des assertions en doutant les transforme déjà en questions potentielles. Dites par exemple à quelqu'un « La terre tourne autour du soleil » en doutant. Votre intonation va probablement être montante et votre interlocuteur va être tenté de vous répondre « Ben oui, vous ne le saviez pas ? »

On peut appliquer les mêmes principes de combinaison des actes de langage par dimensions à la combinaison des types d'actes de langage corporels et verbaux quand ils se rejoignent dans un acte de parole simple : la spécification, le renforcement, la contradiction et la complémentarité. Nous avons d'une part une *spécification* du type d'acte de langage. Dans la figure VI.2, l'illocution spécifie le geste de pointage tout à la fois comme directif, assertif et coopératif. Il y a en même temps un *renforcement* : en spécifiant qu'il s'agit de tel ou tel type d'acte de langage, l'illocution se rajoute au geste et les deux se renforcent en tant que tel ou tel type. Il peut aussi y avoir *contradiction*. Par exemple, si je demande le sel tout en pointant vers la fenêtre, qu'est-ce que je demande alors ? Qu'on jette le sel par la fenêtre ?

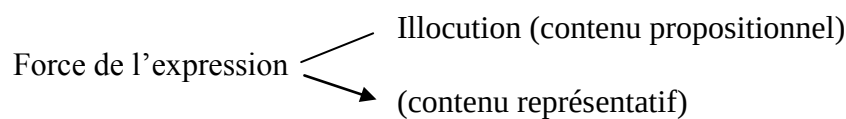
Il y a une gradation qui va de la contradiction à la *complémentarité*. Par exemple, demander le sel tout en pointant la table fait déjà un peu plus sens. Ce serait pour dire qu'il manque du sel sur la table et qu'on veut qu'il y soit. Cet acte de parole est complémentaire : les deux contenus représentatifs que sont le sel et la table se complètent. L'expression rajoute alors l'information « Il n'y a pas de sel sur la table »

à la demande de sel verbale. A partir de là, l'acte de parole commence déjà à se dupliquer, comme le contenu représentatif commence à se dupliquer.

Tant que plusieurs performatifs, corporels, verbaux, s'appliquent sur un même contenu représentatif, comme montrer, demander et accepter de prendre le sel, l'acte de parole reste simple. A partir du moment que les performatifs s'appliquent sur des contenus représentatifs différents, l'acte de parole devient double ou multiple.

VI.4.3. Actes de parole doubles et multiples

Dans un acte de parole double, la force de l'expression produit une illocution sur laquelle elle ne s'applique pas. L'illocution s'applique sur un contenu propositionnel, tandis que la force de l'expression s'applique sur un autre contenu représentatif. La formule est :



Une cellule devient deux cellules et un acte de parole devient deux actes de parole. Une force de l'expression corporelle et vocale, dont les vecteurs langagiers produisent l'illocution et son contenu, tout en s'appliquant sur un autre contenu, non-verbalisé, duplique l'acte de parole, qui va désormais dire deux choses différentes à la fois (par exemple demander verbalement le sel et approuver corporellement le récepteur). Dans un acte de parole double on peut aussi trouver une partie de l'expression qui s'applique avec l'illocution sur un même contenu représentatif (demander verbalement et corporellement le sel) et une autre partie qui s'applique sur un autre contenu représentatif (approuver le récepteur en lui souriant).

L'acte de parole devient triple ou multiple quand on signifie deux contenus représentatifs avec l'énoncé et un autre ou deux autres avec l'expression corporelle. L'exemple du professeur de Grice est un acte de langage double au niveau verbal. Ce professeur écrit une lettre de recommandation pour un candidat à un poste de philosophie, en disant que cet étudiant aurait une belle écriture et qu'il serait très ponctuel. Il insinue par là que ce candidat n'aurait pas d'autres qualités.⁷⁸⁵ Son acte de langage verbal est ainsi double. D'une part il *approuve* et *informe* sur une qualité de ce candidat. Ces deux performatifs, l'un expressif-déclaratif, l'autre assertif, s'appliquent au même contenu représentatif que sont l'écriture et la ponctualité du candidat. D'autre part, cet émetteur *désapprouve* implicitement le candidat, en *informant* implicitement qu'il n'aurait pas d'autres qualités.

Si ce même acte de langage verbal double est énoncé en situation de parole, alors il est produit par une expression corporelle. Celle-ci se rajoute et peut s'appliquer à l'un ou l'autre des contenus représentatifs concernant l'étudiant. Le professeur *s'amuse* par exemple en disant « Cet étudiant a une belle écriture et il est très ponctuel. » Son acte de parole reste alors *double*. Car son performatif corporel s'amuser rejoint dans ce cas l'un ou l'autre des deux contenus représentatifs véhiculés par l'énoncé, ou

⁷⁸⁵ Grice (1975), Armengaud (1999).

encore il s'applique à leur combinaison, notamment pour en relever l'ironie et souligner l'aspect ridicule d'un candidat à un poste de philosophie qui n'a d'autres qualités que la belle écriture et la ponctualité.

Si maintenant ce même émetteur *sympathise* avec son interlocuteur, par exemple en se penchant vers lui et en lui souriant, tout en disant « Cet étudiant a une belle écriture et il est très ponctuel », alors son acte de langage devient *triple*. Car dans ce cas, son performatif corporel s'applique au récepteur : il sympathise avec lui, tandis que ses performatifs verbaux s'appliquent à deux contenus représentatifs différents concernant l'étudiant. – C'est ainsi que l'on dit plusieurs choses à la fois au moyen du du corps et du verbe au cours de la parole.

VI.5. Principes de combinaison des actes de langage corporels et verbaux par dimensions volitives

VI.5.1. Introduction

Il y a quatre principes de combinaison de la force de l'expression et de l'illocution selon leurs dimensions volitives quand elles s'appliquent à un même contenu représentatif : spécification, renforcement, complémentarité, contradiction, et un principe quand elles s'appliquent à des contenus représentatifs différents : la duplication. Les forces dominante, soumise, appréciative, appréciative-dominante, appréciative-soumise, dépréciative, dépréciative-dominante et dépréciative-soumise des actes de langage se combinent comme suit dans les actes de parole.

Actes de parole simples (un contenu représentatif) :

- *Spécification* : la force de l'expression ou l'illocution spécifie la force de l'acte de parole le long d'une dimension ou d'une autre pour un même contenu représentatif (le non-verbal spécifie le verbal ou inversement).
- *Renforcement* : la force de l'expression et l'illocution se renforcent mutuellement sur même un pôle pour un même contenu représentatif (le non-verbal et le verbal se renforcent).
- *Complémentarité* : la force de l'expression et l'illocution se complètent le long d'une dimension ou d'une autre pour un même contenu représentatif : la force de l'expression va dans le sens d'un pôle et l'illocution dans le sens du pôle opposé (le non-verbal et le verbal se complètent).
- *Contradiction* : la force de l'expression et l'illocution se contredisent le long d'une dimension ou d'une autre pour un même contenu représentatif : les différentes forces qu'elles véhiculent sont trop contraires pour se compléter (le non-verbal et le verbal se contredisent).

Actes de parole doubles (deux contenus représentatifs) :

- *Duplication* : la force de l'expression et l'illocution s'appliquent à des contenus représentatifs différents. Les différentes forces véhiculées ne sont ainsi pas contradictoires (le non-verbal et le verbal disent deux choses différentes à la fois).

VI.5.2. La spécification

Dans le cas de la *spécification*, la force de l'expression ou l'illocution spécifie l'acte de parole simple sur une dimension volitive ou une autre. Quand c'est la force de l'expression qui le spécifie, il en va comme suit : « Les mêmes mots, suivant le changement d'intonation, indiquent, affirment, blâment, nient, s'étonnent, s'indignent, interrogent, raillent, déprécient. »⁷⁸⁶ Les mêmes énoncés deviennent des actes de parole différents en fonction des différents mouvements expressifs.

⁷⁸⁶ Quintilien (1979 : 271)

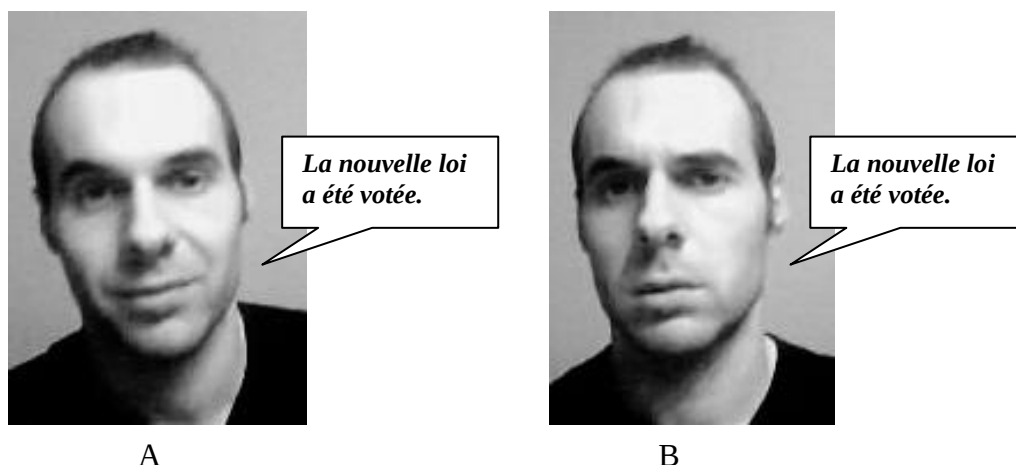


FIGURE VI.3. Actes de parole spécifiés corporellement : approuver, désapprouver.

Dans un acte de parole simple, une illocution volitivement neutre, c'est-à-dire neutre par rapport aux dimensions volitives, acquiert la force de l'expression corporelle et vocale qui la produit et s'applique à elle. L'illocution de l'énoncé « La nouvelle loi a été votée » est volitivement neutre : elle ne représente aucune dimension volitive ; elle n'est ni appréciative, ni dépréciative, ni dominante, ni soumise. Le verbe performatif de cet énoncé, qui est un assertif, est tout simplement du genre rapporter, raconter, informer, annoncer. Tant que l'illocution neutre est produite par une expression également neutre, comme une mine impassible, l'acte de parole reste « neutre ». Par contre, un mouvement défensif, appétitif, dominant ou soumis de la volonté, qui s'exprime à travers le corps, emporte l'énoncé et l'imprègne de sa tonalité particulière.

L'expression de l'illustration A ci-dessus, consistant en un sourire combiné à un rapprochement, traduit au dehors un mouvement appétitif : elle est appréciative. Son émetteur *approuve* corporellement. En disant de cette manière « La nouvelle loi a été votée », il confère à ces mots la force expressive appréciative : il approuve que la nouvelle loi ait été votée. Il insuffle un « Oui, je veux bien » à un énoncé autrement neutre et rend son acte de parole appréciatif. Le même énoncé, « La nouvelle loi a été votée », prononcé à travers une expression dépréciative comme celle de la photo B, dans laquelle les sourcils se froncent et les coins des lèvres descendent, devient un acte de parole dépréciatif. Cette expression tire l'énoncé vers le côté défensif de l'aspiration, en lui rajoutant non-verbalement le commentaire « Non, je ne veux pas ». Cet émetteur *désapprouve* que la nouvelle loi ait été votée. Nous obtenons donc pour ce même énoncé deux actes de parole différents, que nous pouvons traduire comme suit :

A : J'approuve que la nouvelle loi ait été votée.

B : Je désapprouve que la nouvelle loi ait été votée.

Le même énoncé se transforme également à travers la dimension verticale de l'expression. Dire « La nouvelle loi a été votée » à travers une expression de domination, la voix ferme et le menton levé, c'est le marquer avec une volonté de dominer. Un émetteur qui *s'affirme* ainsi en disant « La nouvelle loi a été votée » veut dire « Je m'affirme. La nouvelle loi a été votée ». Il exprime un sentiment de

supériorité lié à cette nouvelle loi ; il se sent par exemple aux commandes ou autrement plus sûr de lui. A travers une expression de soumission, la voix faible et la tête inclinée, par contre, l'énoncé « La nouvelle a été votée » reflète une volonté de se soumettre. C'est l'acte de parole d'un émetteur qui *s'incline*. Il veut dire : « Je m'incline. La nouvelle loi a été votée ». Il nous renseigne sur son sentiment d'infériorité lié à cette nouvelle loi, par exemple un sentiment d'obéissance et de devoir. Dire « La nouvelle loi a été votée » en s'énervant, c'est déjà s'y opposer, voire protester ; c'est s'engager de façon dépréciative-dominante. Le dire en exprimant la tristesse, c'est déplorer que la nouvelle loi ait été votée, et ainsi de suite. En faisant ainsi varier les performatifs sur les dimensions volitives, les actes de parole changent complètement de signification en fonction des états volitifs.

Nos expressions de domination et de soumission spécifient aussi le degré de certitude des opinions et des thèses que nous avançons et, par conséquent, les actes de parole correspondants. Sans même que nous ayons à préciser verbalement si nous sommes plutôt sûrs ou non de ce que nous disons, respectivement si nous maîtrisons ou non notre sujet, la force de notre expression le dit déjà plus concrètement.



FIGURE VI.4. Actes de parole spécifiés corporellement : supposer, affirmer.

Est-ce que je suis sûr de ce que je dis dans cette thèse ? Si je dis « La volonté est l'avidité de vivre du corps avant de devenir pouvoir mental » avec une voix faible et hésitante, en devenant tout mou, en inclinant la tête et le torse et en haussant les épaules comme si je ne savais pas, comme dans l'illustration A ci-dessus, alors je ne suis pas en train d'affirmer ou d'asserter : je ne fais que *supposer*. C'est un acte de parole soumis. Le même énoncé de ma thèse, produit par une expression de domination, par contre, se transforme en une *assertion* ou une *affirmation* au sens dominant des ces termes. La tête dressée, le visage déterminé, le torse érigé et la voix forte rendent ferme l'affirmation et assertive l'assertion, comme le montre l'illustration B. C'est un acte de parole dominant : je rends mon énoncé aussi ferme et pénétrant que l'état de détermination que j'exprime.

Même si ce que je dis n'avait pas de sens, il faut toujours se rappeler des mots suivants de Quintilien : « Pour ma part, j'oserai affirmer qu'un discours, même

médiocre, soutenu par une action énergique, aura plus de poids que le meilleur discours, s'il en est dénué. »⁷⁸⁷ – Nous avons deux actes de parole différents, que nous pouvons traduire comme suit :

A : Je m'incline et je suppose que la volonté est l'avidité de vivre du corps avant de devenir pouvoir mental.

B : Je m'affirme et j'asserte que la volonté est l'avidité de vivre du corps avant de devenir pouvoir mental.



FIGURE VI.5. Actes de parole spécifiés corporellement : louer, vanter.

L'assertion « Stanislas était un grand bienfaisant » contient un élément appréciatif, si on admet que la qualification « grand bienfaisant » n'est pas juste récitée comme une information parmi d'autres à partir d'un livre d'histoire de Lorraine, mais qu'elle constitue en plus une appréciation que s'est appropriée l'énonciateur. L'énoncé ne spécifie par contre pas davantage l'appréciation ; il ne nous dit pas si c'est appréciatif-dominant ou -soumis ; il ne nous dit pas si l'énonciateur est en train de vanter ou de louer Stanislas. Dire « Stanislas était un grand bienfaisant » à travers une expression appréciative et soumise, comme dans l'illustration A ci-dessus, avec la tête inclinée, le sourire, les bras fléchis, les mains élevées en supination, le regard dirigé vers le haut et une voix haute, permet de *louer* Stanislas. L'acte de parole devient appréciatif-soumis.

Un changement de posture qui accentue la verticalité, au cours duquel le torse s'érige et les épaules s'écartent, combiné au menton levé, au sourire et à une voix basse et forte, comme dans l'illustration B, par contre, rend l'expression appréciative et dominante. Elle se transforme en fierté et le performatif de l'énoncé en *vanter*. L'acte de parole devient appréciatif-dominant. C'est alors que l'émetteur vante Stanislas. Nous pouvons traduire ces deux actes de parole différents comme suit :

⁷⁸⁷ Quintilien (1979 : 223)

C : Je loue Stanislas. Il était un grand bienfaisant.
 D : Je vante Stanislas. Il était un grand bienfaisant.

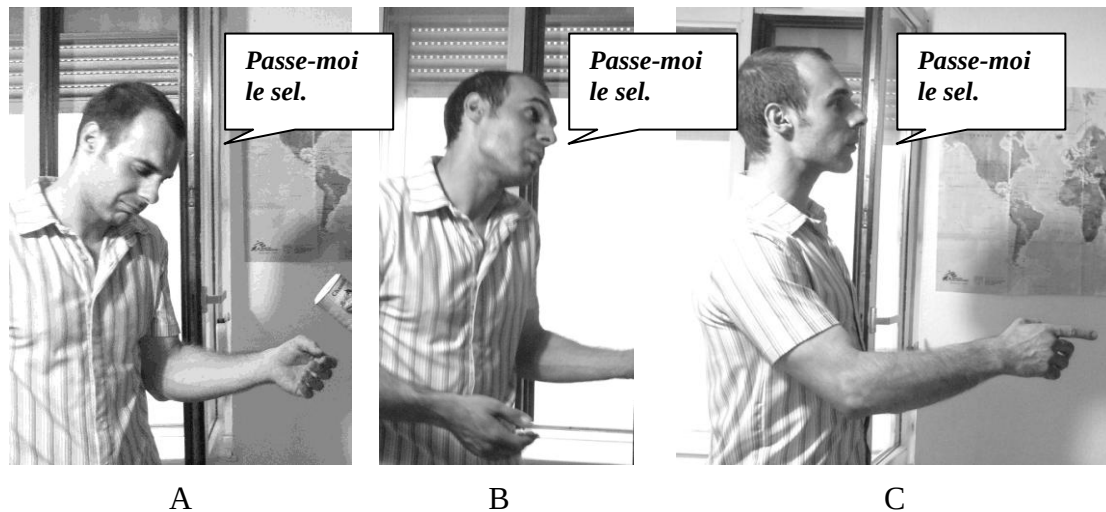


FIGURE VI.6. Actes de parole spécifiés corporellement : implorer, prier gentiment, ordonner.

La demande verbale « Passe-moi le sel » ne nous dit pas si elle dominante ou soumise, appréciative ou dépréciative. Elle n'est pas spécifiée – et elle n'a pas besoin de l'être. Car le corps la modifie au gré de ses diverses aspirations, comme le montre la figure ci-dessus. En me montrant *triste*, en baissant le torse et la tête, les yeux et les coins de la bouche baissés et les sourcils intérieurs levés, en avançant la main en supination et en disant avec une voix faible et lente, coupée par des sanglots : « Passe moi le sel » à Joffrey, il comprend que je suis en train de l'*implorer* (A). Cet acte de parole est dépréciatif-soumis. En me montrant *tendre*, en inclinant latéralement la tête, en m'accroupissant, en avançant les lèvres et la main en supination et en disant doucement, sur une ligne mélodique ondulante : « Passe moi-le sel », je suis en train de *prier gentiment* (B). Cet acte de parole est appréciatif-soumis. En *m'agrandissant*, le torse érigé et la tête dressée, en pointant le sel du doigt, en fixant Joffrey du regard et en disant rapidement avec une voix basse et forte : « Passe-moi le sel », je lui *ordonne* de me le passer (C). Cet acte de parole est dominant. Nous pouvons traduire ces trois actes de parole différents comme suit :

A : Je suis triste et je t'implore de me passer le sel.
 B : Je suis tendre et je te prie gentiment de me passer le sel.
 C : Je m'agrandis et je t'ordonne de me passer le sel.



FIGURE VI.7. Actes de parole spécifiés corporellement : inviter, appeler à l'aide.

Inviter quelqu'un n'est pas la même chose que l'appeler à l'aide, bien qu'on puisse utiliser le même énoncé neutre « Viens vite ! » dans les deux cas. Le mouvement expressif spécifie de quel appel il s'agit. *Approuver*, en souriant et en se *tournant vers* le récepteur avec une posture ouverte, en faisant un geste avec la main et en disant avec une voix forte et mélodieuse « Viens vite ! », transforme l'appel en *invitation*. L'illustration A ci-dessus montre cet acte de parole. Par contre, dire « viens vite » avec une voix excitée, tremblante et dissonante, en rétractant les lèvres, en haussant rapidement les épaules comme lors d'un sursaut, en ramenant les bras dans une posture protectrice et en se retirant brusquement, ce n'est plus inviter, c'est *appeler à l'aide*. Comme le montre l'illustration B, c'est l'acte de parole de quelqu'un qui a *peur*. Nous pouvons traduire ces deux actes de parole différents comme suit :

A : Je t'approuve, je me tourne vers toi et je t'invite, viens vite !

B : J'ai peur, à l'aide, viens vite !

« Mon front, mes joues, mes yeux, mon teint, l'accent de ma voix, en disaient plus sur mon âme que les mots que je proférais. » disait Saint-Augustin⁷⁸⁸ Aussi les expressions que nous appelons « neutres », parce qu'elles ne sont pas émotionnelles, confèrent néanmoins cette expressivité impassible particulière de neutralité à l'acte de parole. Comme le dit Goffman : « il est évident que la parole ordinaire est nécessairement expressive, elle aussi. L'émotion sans fard peut remuer un paragraphe de discours tout autant qu'une imprécation solitaire. Mieux, il est tout simplement impossible de prononcer une phrase sans marquer son énonciation d'une certaine coloration affective perceptible, ne serait-ce que l'aura émotive particulière que confère l'impassibilité. »⁷⁸⁹

⁷⁸⁸ Saint Augustin (1996 : 47)

⁷⁸⁹ Goffman (1987 : 129)



FIGURE VI.8. Actes de parole spécifiés verbalement : approuver, désapprouver.

L'expression neutre et impassible du visage dit aussi plus sur l'âme, respectivement l'état volitif actuel, que les mots. Les mots peuvent à leur tour spécifier un état volitif par procuration, en le représentant sans que le corps ne l'extériorise. La spécification verbale des dimensions volitives de l'acte de parole est subtile et particulière : un état volitif du corps est représenté par le verbe en même temps que le corps reste neutre, ce qu'on appelle aussi « parler sans accent ». La spécification verbale indique un état potentiel du corps, que ce dernier ne montre pas actuellement, mais dont il garantit l'existence en le nommant. L'émetteur dissocie le sentiment de son expression directe et se contente de le verbaliser, comme s'il parlait de lui-même à distance tout en étant là.

Quelqu'un vous dit par exemple qu'il veut bien ou qu'il ne veut pas, dans les deux cas sans sourciller, sans faire une mine, comme le montrent respectivement les illustrations A et B ci-dessus. En situation de parole, ces illocutions appréciatives et dépréciatives sont certes moins fortes que les expressions émotionnelles correspondantes, qu'on n'entend pas résonner. Elles permettent pourtant de les spécifier. L'émetteur de l'illustration A dit par exemple qu'il est en train d'*approuver* ou d'*accepter*, tout en *se montrant neutre*. Dans l'illustration B, le même émetteur avec la même mine impassible dit qu'il est en train de *désapprouver* ou de *refuser*, également en *se montrant neutre*. Nous pouvons traduire ces deux actes de parole différents comme suit :

A : Je me montre neutre. Oui, je veux bien.

B : Je me montre neutre. Non, je ne veux pas.

Ces représentations verbales des mouvements volitifs, qui ne laissent aucune trace dans l'expression du corps de leur émetteur, sont comme un langage secret. Car elles lui permettant de communiquer son émotion au récepteur sans que ce soit perceptible par des observateurs : des fantômes, quand le corps ne tient pas ce que les mots promettent plus facilement que des feintes expressions ; des paroles diplomatiques, quand le contexte professionnel requiert de la discrétion dans l'expression.

Peut-être que rien qu'en rajoutant les mots « Oui, je veux bien » ou « Non, je ne veux pas » à la photo d'identité neutre, elle va être perçue d'un air plus appréciatif ou plus

dépréciatif. Mais en elle-même elle n'est pas spécifiée. Le visage ne montre aucune appréciation ni dépréciation. Or, comme l'expression de la volonté se communique au mieux non-verbalement, on serait tenté de répondre à cette figure : « mais tu n'apprécies pas vraiment », respectivement « tu ne déprécies pas vraiment ». Tu ne le montres pas vraiment.

VI.5.3. Le renforcement

Dans un acte de parole *renforcé*, la force de l'expression et l'illocution se renforcent mutuellement sur un même pôle d'une même dimension volitive en s'appliquant sur un même contenu représentatif. Dans ce cas, les performatifs verbaux sont bien « en phase » avec les performatifs corporels. Le même degré de force est exprimé corporellement et représenté verbalement. Les orateurs prescrivent souvent ce que nous appelons des actes de parole renforcés pour mieux persuader l'audience. « Car, si l'action est comme le langage du corps (*sermo corporis*), elle doit d'autant plus être en harmonie avec la pensée. », disait Cicéron⁷⁹⁰ Ce qu'est la force expressive de l'illocution fut dans ce cadre bien pressenti par Quintilien quand il proposât : « N'est-il pas nécessaire de dire *misellus* et *pauperculus* d'une voix humble et contenue, *fortis* et *vehemens* et *latro* d'une voix forte et énergique ? Cette conformité de ton donne en effet de la force et de la justesse aux idées ; si elle n'existait pas, la voix ferait entendre une chose, la pensée une autre. »⁷⁹¹

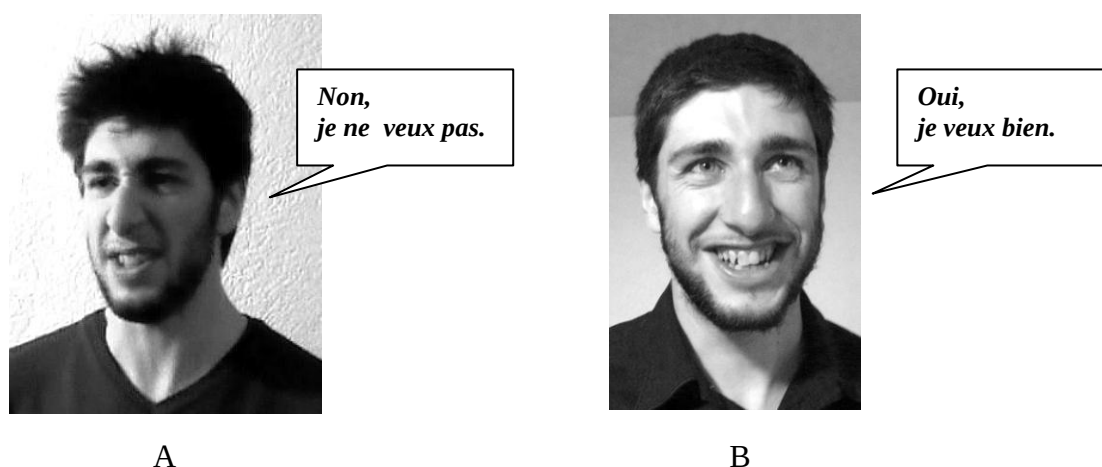


FIGURE VI.9. Actes de parole renforcés. (1)

Les « Oui, je veux bien » et les « Non, je ne veux pas » sont plus forts et plus convaincants quand ils sont impulsés par la passion : la force expressive de laquelle ils dérivent. Rochefoucauld voyait la chose comme suit : « Les passions sont les seuls orateurs qui persuadent toujours. Elles sont comme un art de la nature dont les règles sont infaillibles ; et l'homme le plus simple qui a de la passion persuade mieux que le plus éloquent qui n'en a point. »⁷⁹²

⁷⁹⁰ Cicéron (1961 : 93-94)

⁷⁹¹ Quintilien (1979 : 271)

⁷⁹² Rochefoucauld (1678 : 45-46)

Quelqu'un qui est *dégoûté*, comme l'émetteur illustré en VI.9 A (page précédente), nous fait décidément comprendre qu'il ne veut pas. Son expression dépréciative augmente le degré de force de sa *désapprobation* verbale « Non, je ne veux pas » pour donner un acte de parole qui sonne comme un frein à main. Du côté appréciatif, un sourire renforce l'*approbation* verbale « Oui, je veux bien ». Il lui fait le plein sémantique et peut ce faire quasi-magiquement. Quelqu'un qui sourit est supposé vraiment apprécier. Lui, il veut bien, surtout quand il produit un vrai sourire, un sourire *réjouissant* qui coule de source comme dans l'illustration VI.9 B. Nous pouvons traduire ces deux actes de parole renforcés comme suit :

A : Je suis dégoûté. Non, je ne veux pas.

B : Je me réjouis. Oui, je veux bien.



A



B



C



D

FIGURE VI.10. Actes de parole renforcés. (2)

Exprimer la fierté et embaucher sont deux performatifs, l'un corporel, l'autre verbal, qui se situent sur le pôle appréciatif-dominant de l'aspiration de la volonté.

Embaucher est une déclaration qui résulte d'une appréciation d'un candidat et elle est faite à partir de la position dominante de l'employeur, respectivement du recruteur. L'expression de la *fiereté* incarne à la fois l'appréciation et la domination. Par conséquent, un employeur qui se montre fier en déclarant « Vous êtes embauché », comme le montre l'illustration VI.10 A (page précédente), augmente concrètement le degré de force appréciatif-dominant de sa déclaration. Nous pouvons traduire son acte de parole par :

A : Je suis fier de vous embaucher !

Licencier, à l'inverse, est un acte de langage dépréciatif-dominant, résultant d'une dépréciation d'un salarié par l'employeur dominant (si ce n'est pour des raisons « structurales »). Un employeur qui s'énervé en licenciant un salarié par la déclaration « Vous êtes viré ! » augmente vivement le degré de force dépréciatif-dominant de cet énoncé. Son acte de parole dit « J'en ai marre de vous. Vous êtes viré ! »

Cicéron dit que les inflexions de la voix sont à l'orateur ce que les couleurs sont au peintre, lui permettant de rendre toutes les nuances des mouvements de l'âme. « La colère doit avoir son ton propre, aigu, rapide très coupé », dit-il⁷⁹³, ce qui correspond aux résultats des analyses acoustiques faites plus récemment que nous avons vus. Il propose des énoncés, souvent tirés de tragédies, avec les tonalités qui permettent de concrétiser leur sens. Ce sont en nos termes des expressions qui augmentent le degré de force représenté par ses énoncés. Pour la colère, il propose par exemple l'énoncé « Est-il quelqu'un pour punir cette action ? Qu'on le mette aux fers ! »⁷⁹⁴ L'illustration VI.10 B (page précédente) nous montre de quoi peut avoir l'air cet acte de parole.

Cet énoncé représente la dépréciation-dominante, que l'expression de la *colère* incarne violemment. Elle augmente le degré de force de cet énoncé. La question « Est-il quelqu'un pour punir cette action ? » suggère au moins un aspect dépréciatif-dominant, en faisant appel à une punition ; la phrase suivante « Qu'on le mette aux fers ! », ordre ou coopératif, est explicitement dépréciative-dominante. Nous pouvons traduire l'acte de parole renforcé, qui en résulte, par :

B : J'en ai marre. Est-il quelqu'un pour punir cette action ? Qu'on le mette aux fers !

Hocher la tête en disant « Oui », secouer la tête en disant « Non », passer le sel tout en disant « Je vais te passer le sel », refuser de passer le sel tout en disant « Je refuse de te passer le sel », etc. : tous les actes de langage qui se trouvent sur un même pôle se renforcent quand ils se combinent, ceci le plus nettement quand ils expriment exactement la même force, comme par exemple quand on dit qu'on est gêné tout en étant effectivement gêné, comme le montre l'illustration VI.10 C (page précédente). J'y suis gêné, c'est-à-dire embarrassé, tout en disant « Je suis un peu gêné quand-même », comme si l'expression se doublait ou résonnait en écho. Nous pouvons rendre l'écho en traduisant l'acte de parole par :

C : Je suis un peu gêné quand-même. Je suis gêné.

⁷⁹³ Cicéron (1961 : 90)

⁷⁹⁴ Cicéron (1961 : 91)

Le monsieur à l'administration illustré en VI.10 D (p. 431) nous présente également un mouvement expressif bien en phase avec ses mots. Verbalement, il est en train de *s'excuser*. Il nous dit avec une voix haute qu'il est désolé, tout en *s'inclinant* et en *fléchissant*, et qu'il ne peut pas nous aider, c'est-à-dire qu'il *se résigne*, ce qu'il exprime également à travers sa posture, en nous montrant qu'il ne peut pas utiliser ses mains pour faire quelque chose. Sa volonté de se soumettre, lisible dans son énoncé, est renforcée par son expression soumise. Il nous montre qu'il est vraiment « dé-solé », comme si à travers chaque syllabe du mot dé-so-lé, ses membres, l'un après l'autre, se fléchissaient, comme si « désolé » était le son produit par le fléchissement de ses membres, ce qu'il peut aussi faire de façon très démonstrative... Son acte de parole se laisse traduire par :

D : Je m'incline, je fléchis, je résigne. Je suis désolé, je ne peux pas vous aider.



FIGURE VI.11. Pourquoi ne fais-tu pas ? – Oui mais.

Dans la figure ci-dessus, Joffrey a l'air d'avoir un problème. Il veut se soumettre et nous demande conseil. Son expression quelque peu *triste* avec ses accents plaintifs spécifie la dépréciation et augmente le degré de force soumise de sa confusion et de son incapacité. On le demande pourquoi il ne fait pas ceci ou cela. Il répond en disant oui, mais qu'il ne peut pas pour telle ou telle raison : il *refuse* et *abandonne*. On lui propose alors une autre solution, et ainsi de suite. Le temps passe. Les conseillers que Joffrey a pu attirer essayent tous de lui apporter des solutions, les unes meilleures que les autres, jusqu'à trouver les plus pertinentes. Mais ils ne se rendent pas compte qu'il est en train de jouer avec eux. Il joue à « Pourquoi ne fais-tu pas ? – Oui mais. »

Comme l'a décrit Berne, c'est un jeu conversationnel qui se joue fréquemment dans les soirées, les regroupements de toutes sortes, thérapies de groupe incluses. Il peut se jouer consciemment ou bien non et fonctionne aussi comme passe-temps quand on ne sait pas de quoi parler d'autre. A chaque suggestion « Pourquoi ne fais-tu pas », le joueur répond par « Oui, mais ». Son but n'est pas de recevoir des suggestions, mais de les rejeter, tout en bénéficiant de la présence rassurante des autres. « Vous n'arriverez pas à trouver une solution à mon problème » est le défi infantile et secret qu'il leur lance. Tout en ayant l'air d'une aspiration dépréciative-soumise, ce jeu est

apprécatif-dominant. Le joueur veut dominer et se fait un plaisir secret de voir les autres épuiser leurs ressources nerveuses sans parvenir à lui apporter une solution. Une fois que le silence s'installe, il a gagné.⁷⁹⁵

VI.5.4. La complémentarité

Un acte de parole est *complémentaire* quand la force de l'expression et l'illocution se dirigent vers les pôles opposés d'une même dimension pour un même contenu représentatif, ce qui atténue la force de l'une ou de l'autre. Ce sont des actes de parole plus nuancés : ni chauds, ni froids, mais tièdes. Quand l'expressif et l'illocutoire sont ainsi complémentaires par rapport à un même contenu représentatif, ils peuvent le neutraliser émotionnellement. En disant quelque chose de dépréciatif tout en se montrant apprécatif, ou quelque chose de soumis en se montrant dominant, on peut, jusqu'à un certain degré, atténuer jusqu'à neutraliser une qualification émotionnelle avec une autre. On verse de l'eau dans le vin ; on trace un « – » et on rajoute un « + » pour rééquilibrer et éventuellement revenir à un point zéro.

Quand je demande le sel à Joffrey en utilisant la *requête* verbale « Peux-tu me passer le sel », tout en *m'agrandissant*, comme dans la scène du sel initiale (p. 33), mon acte de parole est complémentaire. Car la requête « Peux-tu me passer le sel » est une demande soumise : elle est complémentaire à la posture agrandie, qui est dominante. Elle permet de la faire descendre un peu de ses hauteurs ; elle atténue symboliquement cette posture, comme si elle la retenait, en faisant comprendre qu'elle n'est pas encore dominante au point de donner des ordres. L'acte de parole veut alors dire : « Je m'agrandis et je te demande si tu peux me passer le sel », ce qui est plus nuancé que « Je m'agrandis et je t'ordonne de me passer le sel. » S'excuser en s'agrandissant produit le même effet. Par exemple l'énoncé soumis « Je suis désolé, je ne peux pas vous aider », que nous avons vu un peu plus haut, exprimé cette fois à travers une posture agrandie avec une mine sérieuse, fait comprendre que, tout en s'excusant, l'émetteur ne descend pas de ses hauteurs.

Si dire « Oui, je veux bien » en se montrant impassible permet de spécifier un acte de parole comme un apprécatif au niveau verbal, dire « Je suis content » en se montrant toujours impassible est déjà complémentaire. Car dire qu'on est content représente déjà un degré de *se réjouir*, ce qui est plus fort que la simple approbation ou acceptation que véhicule l'énoncé générique « Oui, je veux bien. » Dire « Je suis content », de façon aussi stoïquement *neutre* que dans l'illustration VI.12 A (page suivante), c'est déjà presque provoquer un « Ah bon ? » en réponse. Cette expression faciale neutre dilue et affaiblit l'appréciation de l'énoncé en la ramenant plus proche du point zéro, ce qui donne un acte de parole complémentaire :

A : Je me montre neutre. Je suis content.

⁷⁹⁵ Berne (1964)



Je suis content.

A



Ca ne s'est pas très bien passé.

B



Je suis obligé de vous condamner.

Oui, d'accord.

C



D

FIGURE VI.12. Actes de parole complémentaires.

Dans l'illustration B ci-dessus, Joffrey raconte que ça ne s'est pas très bien passé. Au niveau verbal, il *désapprouve* comment les choses se sont passées. Au niveau de son expression faciale, par contre, on prélève un léger sourire, qui indique qu'il ne désapprouve pas complètement. Il *approuve* néanmoins un peu, au sens de « ça va quand-même ». Son expression un peu appréciative atténue son propos dépréciatif et complète ainsi sa désapprobation verbale. Il le prend avec un sourire. Le regard évasif dirigé vers le haut est peut-être déjà tourné vers le futur, signalant que, même si ça ne s'est pas bien passé, il ne faut pas en désespérer, il faut regarder en avant, ce n'est pas si grave que ça, et ainsi de suite. Son acte de parole se laisse traduire par :

B : Ca ne s'est pas très bien passé, mais ça va quand-même.

L'émetteur illustré en C donne son accord à une demande de permission : il *permet* verbalement. Il n'est pourtant pas tout à fait d'accord avec ce qu'il permet. En détournant la tête, en fronçant les sourcils et en comprimant les lèvres, il montre qu'il ne donne son accord que malgré. Son expression montre qu'il *désapprouve* en même

temps. Elle est complémentaire à sa permission verbale et lui enlève une partie de sa force appréciative. C'est une permission qui résulte d'un conflit interne de l'émetteur. Il ne la donne qu'à contre-gré. Est-ce que je vais la donner ou non ? Allez, c'est bon :

C : Oui, je te le permets, bien que je n'aime pas trop.

En VI.12 D (page précédente) nous voyons un émetteur qui annonce une mauvaise nouvelle à son interlocuteur : il doit le *condamner*. Condamner, c'est déclarer quelqu'un coupable d'une offense, ce qui est dépréciatif et se fait à partir d'une position dominante. Pour diminuer l'effet dépréciatif-dominant de cet acte de langage, afin de le servir d'une façon plus acceptable au destinataire, l'émetteur prépare sa sauce en ne le condamnant pas directement, mais en annonçant cette condamnation par un engagement soumis. Il dit à son interlocuteur qu'il est obligé de le condamner, c'est-à-dire qu'il doit *se conformer*, respectivement *se tenir* à une directive. Il lui fait comprendre qu'il le fait à partir d'une position soumise, sous-entendant qu'autrement, il ne le ferait peut-être pas. Il renforce davantage sa soumission en *s'inclinant* et en haussant les épaules pour dire qu'il ne peut rien y faire, qu'il doit *se conformer*. Ce déploiement à la fois verbal et corporel de signes de soumission est complémentaire à la déclaration dépréciative-dominante de condamnation, qui se veut ainsi atténuée. L'acte de parole veut dire :

D : Je m'incline et je me tiens à ce que je dois faire. Je suis obligé de vous condamner.

VI.5.5. La contradiction

Quand la différence entre la force de l'expression et l'illocution est trop grande sur une même dimension pour un même contenu représentatif, l'acte de parole résultant n'est plus complémentaire, mais *contradictoire*, comme par exemple dans cette petite séquence extraite du *Memnon* de Voltaire : « Une autre, qui le connaissait davantage, lui dit : « Bonsoir, monsieur Memnon ; mais vraiment, monsieur Memnon, je suis fort aise de vous voir ; à propos, monsieur Memnon, pourquoi avez-vous perdu un œil ? » Et elle passa sans attendre sa réponse. »⁷⁹⁶

Arglye et collaborateurs ont trouvé que, quand le verbal et le non-verbal étaient en conflit, alors le verbal était largement ignoré. Les sujets de leur expérience trouvaient non sincère un message amical exprimé de façon hostile et confus un message hostile exprimé de façon amicale. Des fois ils trouvaient amusants ces signaux conflictuels, comme on peut facilement dégager du sarcasme d'un message plaisant exprimé de façon hostile. Arglye rapporte d'autres recherches qui présentent des résultats similaires. Bugenthal et collaborateurs ont trouvé un rapport similaire dans l'importance relative des différents signaux. Ils ont trouvé que des enfants interprétaient de façon négative un message négatif récité par une femme, aussi quand elle le prononçait de façon appréciative au niveau de la voix et du visage. Les sujets adultes de l'expérience évoquée d'Arglye et collaborateurs trouvaient ce genre de message confus. Bugenthal et collaborateurs ont trouvé en général qu'un message amical, qu'il soit verbal ou non, était discrédité quand l'autre message était hostile.⁷⁹⁷

⁷⁹⁶ Voltaire (1748 : 278)

⁷⁹⁷ Arglye (1975)

Il semble que nous soyons particulièrement aptes à détecter quelque chose qui ne va pas.

Dire « Je t'en supplie » tout en s'agrandissant et en parlant avec une voix forte et basse ; dire « Oui » en secouant la tête, en détournant le tronc ou en se montrant dégoûté ; dire qu'on n'est pas inquiet alors qu'on l'est ; etc. : ce sont des actes de parole dans lesquels le corporel et le verbal vont trop loin dans des directions contraires sur la dimension verticale ou horizontale pour qu'ils puissent encore se compléter. Dans ces contradictions, le corps nous dit qu'elle est sa volonté actuelle : « Demnach darf es uns nicht wundern, wenn bei Fragen um Rat der Wille des Befragten unmittelbar die Antwort diktiert, ehe die Frage auch nur bis zum Forum seines Urteils durchdringen konnte. »⁷⁹⁸

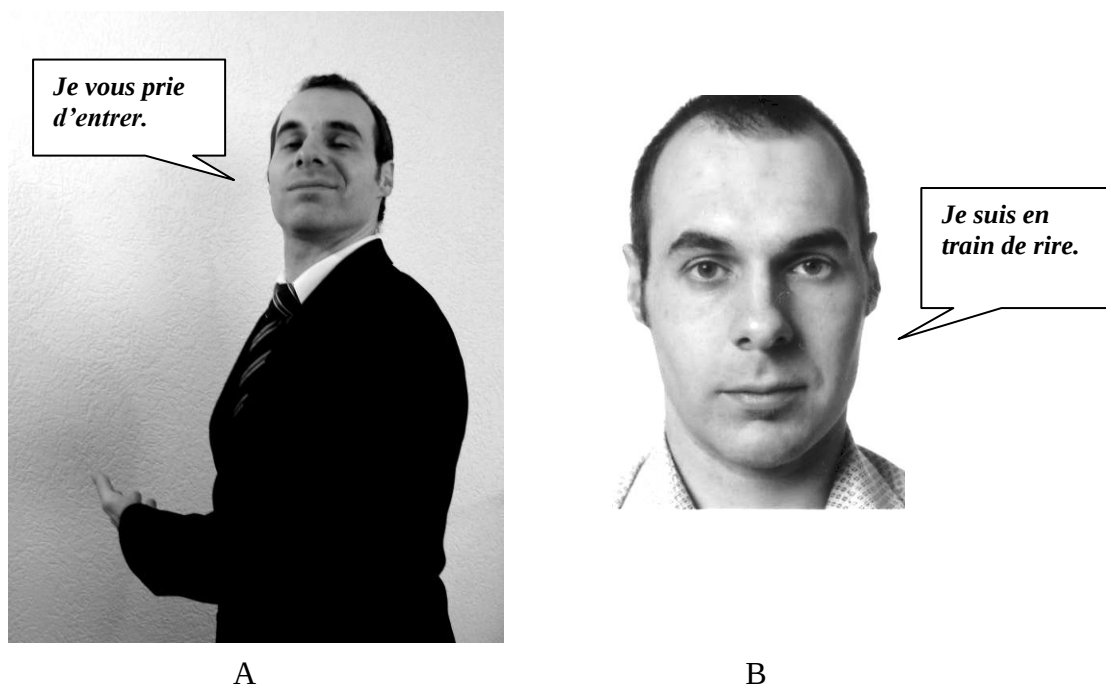


FIGURE VI.13. Actes de parole contradictoires.

La contradiction dans l'acte de parole illustré en A ci-dessus est une double contrainte (double bind). Générer une double contrainte, c'est piéger, consciemment ou non, le récepteur entre deux demandes contradictoires à propos d'un même objet. Le récepteur ne sait pas laquelle des deux satisfaire, car s'il obéit à l'une, il va faire le contraire de ce que veut l'autre, et vice-versa.⁷⁹⁹ Si en termes pharmacodynamiques les actes de langage dépréciatifs sont le poison et les appréciatifs le remède, les doubles contraintes sont des paralysants. Vu que le récepteur ne sait pas comment réagir à une double contrainte, il y a des chances qu'il ne va pas réagir du tout. Par

⁷⁹⁸ Schopenhauer (1844 : 282). Traduction : Ainsi il ne faut pas s'étonner quand, lors d'une demande de conseil, la volonté de l'interlocuteur nous dicte immédiatement la réponse avant même que la question n'ait pu percer jusqu'au forum de son jugement.

⁷⁹⁹ Bateson (1972) (2), Scheflen et Scheflen (1972).

conséquent, on peut tacitement utiliser une double contrainte pour immobiliser quelqu'un et le rendre perplexe.

Le monsieur illustré en VI.13 A (page précédente) nous dit verbalement qu'il nous *prie* d'entrer. Cet acte de langage verbal est appréciatif et soumis : c'est à la fois une *invitation* et une *prière*. Le geste de sa main, qui nous indique d'entrer, renforce l'invitation ainsi formulée. En même temps, ce monsieur nous *méprise* en remontant le coin de la lèvre, en nous regardant d'en haut et en se détournant de nous. Le mépris véhicule en plus un message implicite de *rejet*, voire d'*interdiction*. C'est une expression qui va mieux de pair avec l'énoncé « Vous ne faites pas partie des habitués » qu'avec « Je vous prie d'entrer. » Le mépris étant dépréciatif-dominant, il est diamétralement opposé à l'appréciation soumise de l'énoncé « Je vous prie d'entrer », ce qui contraint doublement le récepteur. L'émetteur peut vouloir nous dire qu'il nous laisse entrer, mais que nous ne faisons pas partie des clients bien vus. Il nous fait part d'un « Misérable message d'un Misérable porté par un Misérable à l'intention d'un Misérable. »⁸⁰⁰, un acte de parole contradictoire qui se laisse traduire par :

A : Je vous méprise et je vous rejette. Je vous prie d'entrer.

L'émetteur de l'illustration VI.13 B (page précédente) dit qu'il est en train de rire. Son expression faciale impassible montre que ce n'est pas le cas : c'est un acte de parole contradictoire.

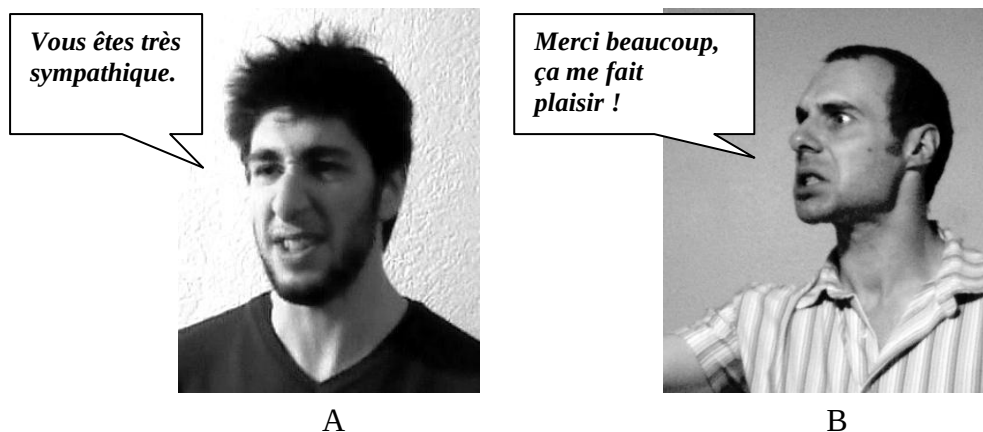


FIGURE VI.14. Actes de parole contradictoires. Sarcasme.

Si ce n'est au mensonge ou au conflit interne, c'est à l'ironie et au sarcasme que les actes de parole contradictoires ouvrent la porte. On les utilise dans ce cas de façon intentionnelle pour se moquer en disant le contraire de ce qu'on veut dire, par exemple pour provoquer ou insulter implicitement quelqu'un, comme le montrent les illustrations A et B ci-dessus. Quelqu'un qui *complimente* un autre en disant « Vous êtes très sympathique », tout en se montrant *dégoûté*, n'exprime généralement pas des

⁸⁰⁰ Diogène le Cynique, cité par Laërce (1999 : 720)

sentiments contradictoires qu'on traduirait par « Vous me dégoûtez, mais vous êtes très sympathique ». Ce qu'il veut lui dire se laisse mieux traduire par :

A : Vous êtes très répugnant.

Ce dernier, ayant compris le message, ne va pas se laisser faire. Il retourne le compliment et *remercie* son interlocuteur, en ne manquant pas de préciser combien il *approuve* : « Merci beaucoup, ça me fait plaisir ! » Son appréciation n'est pas à prendre à la lettre non plus. Elle est ironique, vu qu'il *s'énerv*e en même temps. Ainsi, lui non plus n'exprime des sentiments contradictoires du genre « Vous m'énervez. Merci beaucoup, ça me fait plaisir ! »... En fronçant les sourcils et en fixant son interlocuteur du regard, il exhibe les dents, avance rapidement la mâchoire et le torse entier, projette son bras en avant et prononce tout aussi rapidement, avec une voix forte et sur une ligne mélodique rigide, les mots « Merci beaucoup, ça me fait plaisir ! », comme si sa voix propulsait une lance en direction de son interlocuteur, une acte de parole qui se laisse traduire par :

B : Vous m'énervez et vous allez me le payer !

« Je t'aime, moi non plus. » – Il faut tout de même remarquer que l'ironie n'est pas systématiquement trafiquée par ce genre d'actes de parole contradictoires. Dans un autre contexte, entre partenaires sexuels potentiels notamment, un énoncé comme « Vous êtes très sympathique », prononcé avec un dégoût intentionnel qui veut absolument se faire comprendre, permet aussi de dire une vérité tout en la niant par l'expression. On la contredit en même temps, parce qu'on n'ose pas l'exprimer de façon univoque. Comme nous l'avons vu plus haut, dire une chose en la niant permet de la mettre en mots tout en se protégeant, comme si on ne l'avait pas dite. Par la suite, à la place de prendre l'initiative en proposant directement « On va... », certaines personnes la prennent en avançant leur proposition par la négative : « On *ne* va *pas*... » On peut aussi lire une vérité éventuelle dans les sentiments contradictoires que véhicule un message comme « Vous m'énervez. Merci beaucoup, ça me fait plaisir ! » Car on peut aussi apprécier la colère qu'on ressent et profiter de l'occasion pour la laisser sortir.

VI.5.6. La duplication

Dans le cas d'un acte de parole double, l'illocution s'applique sur un contenu représentatif et la force de l'expression sur un autre. Leurs forces diffèrent alors sur les dimensions volitives, mais elles ne sont pas contradictoires, parce qu'elles ne s'appliquent pas sur les mêmes contenus représentatifs. C'est une *duplication* de la force. Le corps et le verbe produisent des actes de langage différents, qu'ils font circuler en parallèle le long d'un même acte de parole dupliqué, un peu comme sur une route à deux voies. Ainsi les gens peuvent s'entretenir en menant deux échanges différents à la fois, l'un à travers leur expression corporelle et vocale, l'autre à travers leur discours.

On reconnaît des actes de langage doubles quand l'expression corporelle est telle qu'elle ne peut pas s'appliquer au contenu propositionnel de l'énoncé. Ce sont par exemple des performatifs corporels qui s'appliquent par définition à autrui, comme sympathiser, flirter et se montrer poli, et qui ne peuvent donc pas s'appliquer à un

autre contenu représentatif. Par exemple dire « La nouvelle loi a été votée » en se montrant poli est un acte de langage double : la politesse s'applique au récepteur, tandis que l'énoncé est une information sur une nouvelle loi.

L'émetteur illustré en A ci-dessous n'exprime pas non plus son mécontentement par rapport à la nouvelle loi. Son énoncé « La nouvelle loi a été votée » est certes émis à travers son expression de colère, mais la signification de cet énoncé n'en est pas empreinte. Car dans cette scène, sa colère ne s'applique pas sur le contenu de l'énoncé, mais sur le récepteur. Elle est plus précisément dirigée contre lui. Car ce dernier est sur le point de franchir une ligne. L'émetteur le rappelle fermement à l'ordre en s'énervant. Il lui lance un regard menaçant pour lui interdire ce qu'il allait faire : « Ne le fais pas ! », tout en le menaçant implicitement : « Si tu le fais, je vais te causer des ennuis ! » Simultanément, il lui rappelle verbalement qu'une certaine loi a été votée, qui interdit ce qu'il allait faire. Cette information sert de justification à sa colère. L'émetteur produit donc un acte de parole double qui comprend : 1) Un acte de langage corporel, dont les vecteurs sont *s'énerv*, *interdire* et *menacer*, qui s'applique sur le récepteur, et 2) un acte de langage verbal, *rappeler*, qui s'applique sur une nouvelle loi qui a été votée. Nous pouvons traduire son acte de parole double comme suit :

- A : 1) Je suis fâché. Ne le fais pas, autrement je vais te causer des ennuis !
 2) La nouvelle loi a été votée.

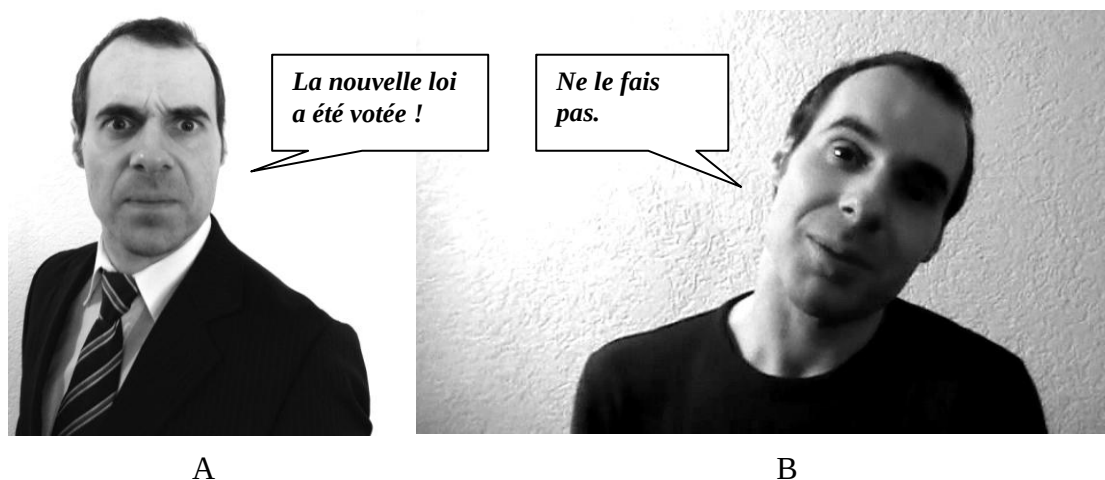


FIGURE VI.15. Actes de parole doubles. (1)

L'illustration B ci-dessus montre une toute autre façon de dire « Ne le fais pas » et aussi une autre façon de dire deux choses différentes à la fois. Dans un cadre plus privé, cet émetteur formule une interdiction verbale, tout en atténuant le caractère dépréciatif-dominant de cet acte de langage par un autre. Ce dernier est corporel, s'applique sur la personne du récepteur et véhicule un tout autre message : un message de tendresse. Tout en disant « Ne le fais pas », l'émetteur s'approche, incline latéralement la tête, avance les lèvres et parle doucement à la personne en question, pour lui dire qu'il l'aime bien, éventuellement pour lui suggérer que c'est par amour

qu'il ne veut pas qu'elle fasse une certaine chose. Son acte de parole double comprend donc : 1) Un acte de langage corporel, dont les vecteurs sont *aimer* et *exprimer la tendresse*, qui s'applique sur le récepteur, et 2) un acte de langage verbal, *interdire*, qui s'applique sur quelque chose que le récepteur veut faire. Son acte de parole double se laisse traduire comme suit :

B : 1) Je t'aime bien. 2) Ne le fais pas.

Dans cet acte de parole, le mouvement dépréciatif-dominant représenté par l'interdiction et le mouvement appréciatif-soumis exprimé par l'amour tendre ne sont pas en contradiction. Ce sont, pour reprendre la métaphore biologique, deux cellules bien individuées et spécialisées dont chacune envoie son message différent, mais de façon coordonnée par rapport à l'autre pour former *un* comportement cohérent. L'expression de la tendresse est quelque part complémentaire à l'énoncé « Ne le fais pas », dont la force dépréciative-dominante se trouve ainsi atténuée, mais elle ne teint pas de tendresse l'objet de l'interdiction, ce qui serait contradictoire. Ici, l'objet de l'interdiction reste déprécié et c'est le canal verbal qui s'en occupe. Le canal corporel, de son côté, s'occupe de la personne, qui reste appréciée.

L'illustration VI.16 A (page suivante) montre Joffrey en train d'ouvrir un double échange, d'une part verbal, d'autre part corporel. Au niveau verbal, il prétend être en panne d'essence. A vrai dire, il n'est pas en panne d'essence. Mais il sait que les gens ont tendance à coopérer quand on leur sort ce genre de phrases. Il sait qu'ils vont répondre en disant qu'il y a un garage pas loin et qu'ils vont aussi indiquer le chemin à quelqu'un comme lui, qui prétend ne pas connaître la ville, et ainsi de suite. Son énoncé « Je suis en panne d'essence » est une information. Cette information sous-entend une question comme « Où est-ce que je peux trouver un garage ? », question non-verbalisée, mais implicite par l'information verbale, dont elle est le bienfondé entre gens qui coopèrent. L'interlocutrice de Joffrey coopère. Elle se montre pertinente en l'informant en retour. « Il y a un garage au coin de la rue » lui dit-elle, comme le montre l'illustration VI.16 B.

Nous pouvons constater qu'au niveau de l'expression faciale et vocale, Joffrey flirte en même temps avec son interlocutrice et elle flirte avec lui en retour. C'est à ce niveau corporel que se déroule l'échange qui compte dans cette situation. Les langues se délient et les pulsions parlent en poursuivant leurs buts : ce qu'elles verbalisent n'est pas ce qu'elles veulent ; ce qu'elles veulent n'est pas dit en mots. Le corps parle plus couramment que le verbe le langage de la volonté de cette animalité particulière qui nous habite. Le principe de coopération vaut évidemment aussi à ce niveau. Si A flirte avec B en lui souriant, il entame un échange corporel qui peut s'autonomiser. Il s'attend alors à une réponse corporelle pertinente de la part de B ; que B réponde à son sourire par un signe qui veut dire « oui, je veux bien » ou « non, je ne veux pas » et dont le degré de force dira comment et combien c'est oui ou non. Quelques mouvements expressifs raffinés suffisent pour se faire comprendre. Sourire qui flirte, voulant dire « Je vous trouve charmante », auquel répond un fouet de langue qui flirte, voulant dire « Je vous trouve charmant » : l'essentiel est dit en deux mimiques.

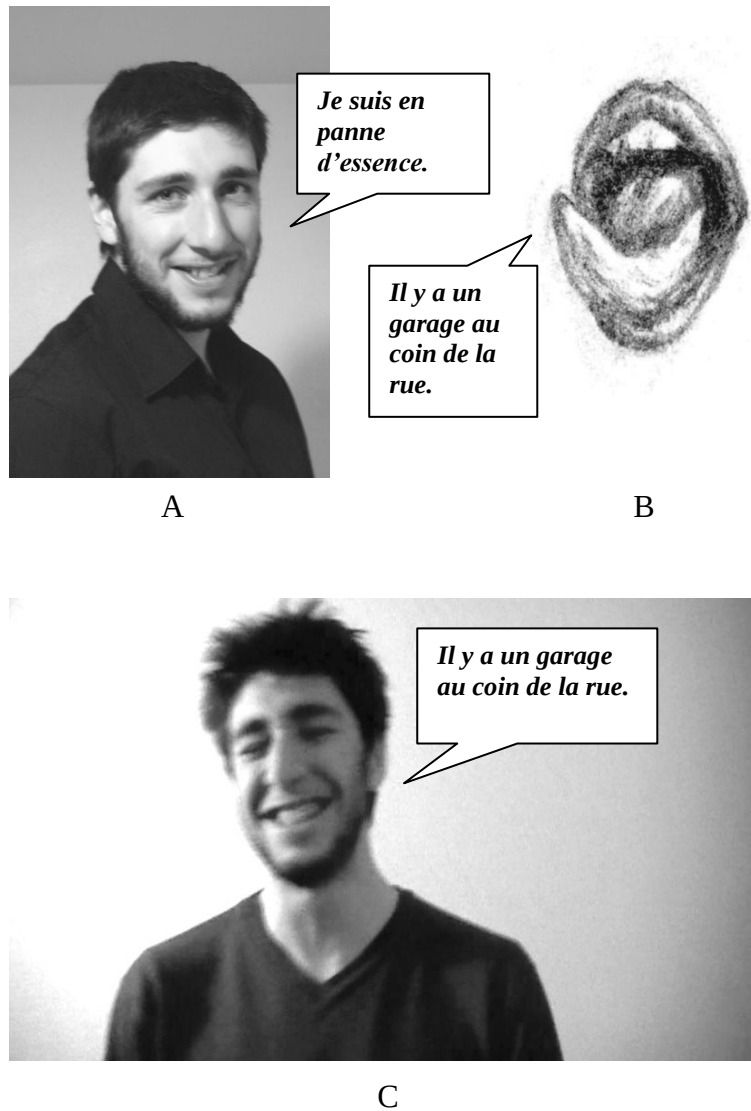


FIGURE VI.16. Actes de parole doubles. (2)

Les interlocuteurs mettent parallèlement en route l'échange verbal pour avoir l'occasion de se mettre dans ce rapport, d'échanger ces mimiques agréables et d'entendre aussi des vocalisations agréables. Cet échange verbal peut avoir un sens quand quelqu'un est effectivement en panne d'essence. Dans notre cas, il n'est qu'un prétexte pour communiquer autre chose. (C'est peut-être une « panne d'essence » aussi, mais dans un tout autre sens.) Ici, l'importance de l'échange verbal ne réside pas dans son contenu, qui peut n'avoir aucun sens, mais dans sa valeur structurante. Car il permet de structurer et de faire durer l'échange corporel. Les messages non-verbalisés passent par les actes de parole ; ils sont articulés par la prononciation des mots, mais ne sont pas lisibles dans ces mots, ni inférables à partir d'eux seuls. Ces interlocuteurs se baladent avec les mots comme on se balade avec des ballons, l'essentiel étant la balade.

L'expression de l'envie sexuelle est en plus d'être expressive potentiellement l'expression d'un engagement, telle une promesse non-verbalisée, et d'un désir, par

lequel elle se définit déjà. C'est ainsi que l'on comprend, en partant de l'acte de parole, comment les interlocuteurs *veulent* l'un *de* l'autre. L'acte de parole illustré en A comprend donc : 1) Un acte de langage corporel, dont les vecteurs sont *flirter*, *promettre* et *désirer*, s'appliquant au récepteur, et 2) un acte de langage verbal, *informer*, qui s'applique sur une panne d'essence, tout en se dupliquant en plus en un autre acte de langage, *questionner*, qu'il sous-entend et qui s'applique sur la localisation d'un garage. L'acte de parole illustré en B comprend : 1) Un acte de langage corporel, dont les vecteurs sont *flirter*, *promettre* et *désirer*, s'appliquant au récepteur, et 2) un acte de langage verbal, *informer*, qui s'applique sur la localisation d'un garage. Nous pouvons traduire ces deux actes de parole doubles comme suit :

A : 1) Je vous trouve charmante et je vous veux.

2) a) Je suis en panne d'essence. b) Où est-ce que je peux trouver un garage ?

B : 1) Je vous trouve charmant et je vous veux.

2) Il y a un garage au coin de la rue.

L'illustration VI.16 C (page précédente) montre Joffrey en train de rire quand il dit « Il y a un garage au coin de la rue ». Il se réjouit en même temps qu'il raconte quelque chose d'apparemment anodin... Cet acte de parole est également à considérer comme double, avec ses deux voies, l'une corporelle, l'autre verbale. Car on ne voit pas en quoi le simple fait qu'il y aurait un garage au coin de la rue serait autant risible. Si cet énoncé fait rire Joffrey, alors il l'associe probablement à autre chose, qu'il ne verbalise pas en même temps. On lui demanderait pourquoi cela le fait rire, en commençant déjà à rire aussi, mais en attendant toujours de savoir pourquoi. L'acte de parole double de Joffrey comprend donc : 1) Un acte de langage corporel, *se réjouir*, qui s'applique à un référent non signifié, et 2) un acte de langage verbal, *raconter*, qui s'applique à la localisation d'un garage. Cet énoncé est en rapport avec le contenu représentatif non-désigné de l'acte de langage corporel, mais il en diffère, vu qu'il ne l'indique pas. Nous pouvons traduire cet acte de parole comme suit :

C : 1) Je me réjouis. 2) Il y a un garage au coin de la rue.

VI.6. Pour l'analyse et la synthèse de la communication en termes d'actes de parole

VI.6.1. La scène de la bonne idée



FIGURE VI.17. La bonne idée.

Nous voici enfin en train de produire des actes de parole appréciatifs : nous voulons dire que nous apprécions, comme si nous étions dans une série télévisée plus belle que la vie – et nous sommes soulagés. Dans la scène de dénouement de notre histoire, Joffrey a finalement la bonne idée de me passer le sel, comme le montre la figure ci-dessus. Nos aspirations multiformes retrouvent finalement, comme la mélodie, après leurs déviations et errements sur mille chemins, la note fondamentale : la satisfaction.

A partir de la scène du sel initiale, nous sommes partis en excursion pour trouver la volonté corporelle dans les premières formes de vie, une volonté inconsciente qui est de nature émotionnelle, dont l'aspiration cherche à se libérer de ce qu'elle ne veut pas et à s'approcher de ce qu'elle veut bien, un fonctionnement qui a évolué et que nous retrouvons de façon complexe chez nous comme une volonté instinctive-émotionnelle augmentée d'une volonté intentionnelle, rendue consciente à travers un système cognitif. Cette volonté de vivre, identique au corps, exprime ses émotions et ses intentions dans son mouvement. Est-elle touchée par ce qu'elle ne veut pas, son expression est dépréciative et son aspiration défensive, perçoit-elle ce qu'elle veut bien, son expression est appréciative et son aspiration appétitive. Dans son aspiration,

qui dans un fonctionnement sain s'éloigne du dépréciatif et se dirige vers l'appréciatif, le sujet veut tantôt dominer, tantôt se soumettre, en fonction de ce qui le motive. Son mouvement expressif rendu audible fait sonner la mélodie du vouloir ; le langage verbal le reflète et le précise abstraitement.

Les catégories d'actes de langage corporels et verbaux que nous avons élaborées se laissent utiliser pour étudier la communication en termes d'actes de parole : d'une part dans l'*analyse* des communications que nous observons, d'autre part dans la *synthèse* des communications que nous créons. Afin de favoriser la constitution d'une grille de lecture et d'une méthode d'analyse, récapitulons comment rendre compte du langage de la volonté en l'étudiant dans une situation de communication. Nous aurons ainsi répondu à notre question de départ.

Nous allons prendre nos jumelles et regarder ce qui se passe dans l'appartement en face. N'oublions pas de mettre nos écouteurs afin d'entendre aussi ce qui s'y dit et comment. Nous observons la « scène de la bonne idée », telle que représentée dans la figure VI.17 (page précédente). La scène de la bonne idée ne dure que quelques secondes. Elle se déroule en trois temps. Nous pouvons brièvement décrire sa séquence comme suit :

- 1) B se tourne vers A et lui tend le sel
- 2) A s'approche en avançant sa main et en disant « Ah ! Ca c'est une bonne idée ! »
- 3) B, toujours tourné vers A en lui tendant le sel, dit : « Je me doutais qu'il en manquait. »

Pour rendre compte de la volonté dans la communication, nous allons d'abord traduire les signes volitifs en actes de paroles. Ensuite nous allons voir comment nous pouvons rendre compte du déroulement de la séquence en termes motivationnels : le processus de communication du point de vue volitif. Nous procédons dans l'ordre comme suit :

1) *Les signes volitifs.* Les interlocuteurs ne sont pas des phrases, mais des corps vivants. Il faut partir de leurs mouvements expressifs, corporels et vocaux. Dans leurs vocalisations se laissent identifier leurs énoncés comme parties de leurs mouvements expressifs. Tous ces signes, symptômes et signes représentatifs, nous donnent des indications sur les volontés exprimées. Nous identifions 1) chez B le mouvement de se tourner vers A et de lui tendre le sel, accompagné d'un sourire, 2) chez A le sourire, le mouvement d'approche, la main avancée et en même temps son énoncé, et 3) l'énoncé de B qui rejoint son mouvement expressif.

2) *Les actes de langage.* Ensuite nous allons essayer d'identifier la performance que les interlocuteurs accomplissent : leurs actes de langage, les performatifs corporels et verbaux qui s'appliquent à des contenus représentatifs. On considère d'abord la force de l'expression en général. Ensuite on verra si la force de cet expressif se situe sur les dimensions volitives horizontale et verticale, qui sont elles aussi d'emblée expressives. A partir de là seulement, on regardera quels actes de langage sont précisément accomplis. Les signes auxquels on reconnaît l'expressif et ses différents degrés de forces par dimensions sont intrinsèques : il suffit de regarder le comportement, corporel, verbal, de leur émetteur. Par contre, les indices qui permettent d'identifier les autres types d'actes de langage (représentatifs, engagements, etc.) ne sont pas

toujours intrinsèques aux mouvements et aux énoncés : ils peuvent aussi être donnés par le contexte.

- *Le degré de force d'activation de la volonté* est la première chose à prendre en compte, avant de voir les contenus représentatifs. On peut le marquer avec les performatifs s'exciter et se calmer. A partir de ce que nous voyons sur la photo, les degrés d'activation de A et de B sont légèrement excités. On reconnaît l'excitation plus particulièrement dans la montée du volume et de la fréquence de la voix. L'expression de A est plus excitée que celle de B : nous la lisons dans les points d'exclamation de son énoncé, qui en situation de parole marquent une voix plus forte en volume. On donnera donc d'abord un degré d'excitation / inhibition aux expressions des deux interlocuteurs, celui de A étant dans notre exemple un peu plus élevé que celui de B.
- *Le degré de force par dimensions volitives.* Puis on regardera si la force de l'expression se situe sur les dimensions horizontale et verticale. Les sourires et les mouvements d'approche et de se tourner vers des deux interlocuteurs nous montrent déjà dans l'ensemble qu'ils se trouvent tous les deux du côté appétitif de l'aspiration : leurs performatifs sont des *appréciatifs*. Selon les critères dont on dispose et selon que l'expression est plus ou moins identifiable, on peut délimiter grossièrement ou finement. Il vaut mieux délimiter d'abord grossièrement, par exemple coder « appréciatif » pour une série de gestes qui expriment en gros un état agréable et plaisant, qu'essayer de délimiter trop finement en manquant de critères distincts. Si l'expression se meut dans un même état identifiable pendant un temps plus long, alors on peut déjà coder tous les signaux qui s'y rapportent par la même force. Dans notre exemple, tout reste appréciatif. Mais il faut bien regarder : dès qu'on perçoit un changement d'aspiration ou d'atteinte, même subtil, un performatif d'un autre pôle dimensionnel se glisse dans le flux. Il peut s'agir d'une soudaine micro-expression d'une émotion, par exemple le dégoût qui traverse le visage pendant un quart de seconde, ou alors d'un changement progressif de l'expression sur les dimensions jusqu'à ce qu'elle soit entièrement changée. Ce n'est pas le cas dans cette scène, mais probablement dans une autre.
- *Les performatifs et les contenus représentatifs.* Puis on essaiera d'identifier plus précisément les performatifs par types d'actes de langage et les contenus représentatifs correspondants. Il est important de les considérer dans leur ensemble et dans leur rapport les uns aux autres pour un émetteur donné. Il y a d'une part les différents performatifs, des vecteurs langagiers, et d'autre part les contenus représentatifs, auxquels ils s'appliquent pour former des actes de langage. Suivant l'ordre de la séquence, nous avons : 1) B se tourne vers A et lui tend le sel en souriant. Nous identifions le sourire et son mouvement vers A comme signes d'affiliation qui donnent le performatif *sympathiser*, qui est de type expressif. Ce performatif s'applique à A. On pourrait aussi les coder par se tourner vers et approuver : il y a une certaine redondance dans le codage. Sympathiser est pourtant plus synthétique, car ce performatif s'applique déjà par définition à l'autre. Le mouvement de tendre le sel donne le performatif corporel *offrir*, qui est de type engagement. Ce performatif s'applique au sel qu'il offre. Les deux performatifs sympathiser et offrir de B sont des spécifications appréciatives. 2) A sourit, s'approche de B en avançant la main en supination et dit « Ah ! Ca c'est une bonne idée ». L'énoncé de A est de type expressif-déclaratif. Le performatif

est *approuver*. Il s'applique à l'offre de B, appréciée comme une « bonne idée ». Pour spécifier davantage la force expressive de A, nous pouvons de même la qualifier au niveau expressif par le performatif *approuver*, s'appliquant de même à l'offre de B. Le mouvement d'approche combiné au sourire peut, comme chez B, former en plus un performatif *sympathiser*. Car on peut bien concevoir que A non seulement approuve que B lui offre le sel, mais sympathise aussi avec lui en retour. En avançant la main vers le sel, tout en appréciant ainsi, A *accepte* de prendre le sel. Son acceptation est un engagement appréciatif qui s'applique au sel. Considérons également l'acte de langage de type désir. En acceptant le sel et en approuvant l'offre, A montre qu'il *désire* également le sel. Nous avons donc un performatif approuver, à la fois corporel et verbal, qui se trouve ainsi renforcé, et les performatifs sympathiser, accepter et désirer. 3) B est toujours en train de *sympathiser* et d'*offrir* le sel. Maintenant il dit « Je me doutais qu'il en manquait », ce qui est un acte de langage assertif de type *informer*. Il informe A qu'il s'est rendu compte qu'il manquait du sel. Son information s'applique à sa pensée au sel.

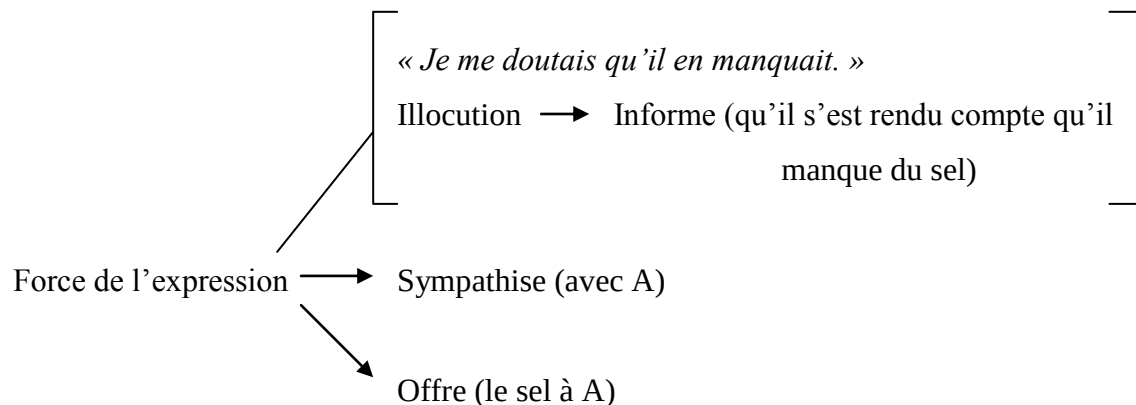
Une fois tous les actes de langage de la séquence codés, on verra si on peut en plus trouver des actes de langage qui ne se laissent identifier qu'à partir de la séquence entière. Ce sont notamment les expressifs généraux empathir et insister. (Il peut y en avoir d'autres que nous n'avons pas recensés.) On reconnaît l'empathie quand les interlocuteurs expriment le même sentiment. Il faut donc comparer les actes de langage des uns et des autres. Nous trouvons en effet que A et B approuvent et sympathisent tous les deux dans la scène de la bonne idée : l'un en réponse à l'autre et en même temps, surtout en ce qui concerne la sympathie, que chacun applique à l'autre, ce qui donne l'objet commun au même sentiment. On pourra donc cocher les cases *empathir* chez les deux.

L'insistance est l'expression du *degré de force temporel de la volonté*. Elle ne se laisse également que lire dans la séquence, précisément dans la durée ou dans la répétition d'un même acte de langage, quel qu'il soit, pour un émetteur donné, par exemple si A ou B restait longtemps à approuver ou à sympathiser. Notre séquence est trop brève pour le savoir. A partir de quel moment on peut dire que quelqu'un insiste est d'ailleurs difficile à définir : quand est-ce que A trouve qu'il insiste, quand est-ce que B trouve que A insiste... Le plus simple serait encore que l'analyste indique une durée et un nombre d'actes de langage répétés à partir desquels il considère qu'un émetteur insiste ; ce qui a certes un côté arbitraire, mais permet au moins de donner un degré de force.

3) *Les actes de parole*. Maintenant que nous avons codé les mouvements expressifs et les énoncés en actes de langage respectivement corporels et verbaux, nous pouvons les reformuler en termes d'actes de parole, par exemple de façon formelle en appliquant les performatifs aux contenus représentatifs correspondants pour chaque interlocuteur (nous n'avons pas marqué le performatif empathir dans cette formalisation) :

- 1) B : sympathise (avec A), offre (le sel à A)
- 2) A : approuve (l'offre de sel), sympathise (avec B), accepte et désire (le sel)
- 3) B : sympathise (avec A), offre (le sel à A), informe (qu'il s'est rendu compte du manque de sel)

A partir de cette formalisation en termes d'actes de parole, sans autres précisions, on pourrait reproduire le même échange de façon différente, par exemple en échangeant ce qui est exprimé par le corps avec ce qui est représenté par le verbe. Mais nous pouvons aussi représenter de façon plus structurée les actes de parole suivant la formule de la force de l'expression produisant l'illocution tels qu'ils sont produits ici. Par exemple pour l'acte de parole 3) B, nous obtenons la structure suivante, qui permet de bien schématiser comment l'énoncé s'intègre dans le mouvement expressif pour former avec lui l'acte de parole :



Les actes de langage partent de la force de l'expression. Dans cet exemple, il s'agit d'un acte de parole triple, composé de trois actes de langage. La force de l'expression donne les performatifs corporels sympathiser et offrir, qui s'appliquent à leurs contenus représentatifs (marqués avec des flèches) et produit simultanément l'acte de langage verbal. (Le rapport de la force de l'expression à l'illocution est marqué par un simple trait et non pas par une flèche, parce qu'elle la produit mais ne s'applique pas à elle.)

4) *Volonté communiquée et volonté de communiquer.* Le langage de la volonté, c'est la volonté qui s'exprime et se communique, avec ou sans volonté de communiquer. Nous pouvons essayer de distinguer la volonté communiquée avec volonté de communiquer de celle qui se communique sans être expressément destinée à être communiquée. Ces choses tendent pourtant à se confondre dans un acte de parole. Si nous admettons que les sourires de A et de B sont des sourires de Duchenne, c'est-à-dire des vrais sourires, autovolontaires, alors ils ne sont pas faits exprès et se communiquent d'eux-mêmes. Ils rejoignent les énoncés qui, eux, se destinent à être communiqués – et se trouvent ainsi emportés par une volonté de communiquer. Le mouvement de A d'accepter et de désirer le sel n'a pas besoin d'être destiné à être communiqué non plus : il se communique déjà comme amorce de l'action de prendre le sel, automatiquement et de façon motrice. Les énoncés, tout en étant destinés à être communiqués, ne sont pas non plus planifiés dans l'émotionnalité de cet échange : ils sortent spontanément (« Ah ! Ca c'est une bonne idée »...), sans que les émetteurs aient eu l'intention préalable de les produire de cette manière. Mais il se peut aussi qu'ils aient prévu à l'avance de dire exactement ces mots dans cette situation, ainsi que de communiquer intentionnellement leurs gestes précisément de cette manière. En regardant la figure VI.17 (p. 444), il serait difficile de trancher.

5) *Actes de parole authentiques, simulés, dissimulés.* Les actes de parole de A et de B peuvent être authentiques – ils sympathisent sincèrement, l'un veut sincèrement offrir le sel à l'autre et l'autre le désire et l'accepte sincèrement – ou alors non. Si les sourires sont authentiques ou simulés se laisse lire dans les visages, mais nous ne sommes pas assez près de la scène pour vérifier. Nous ne remarquons pas non plus des signes contradictoires dans les expressions, qui pourraient révéler une fausse émotion cachant une émotion réelle.

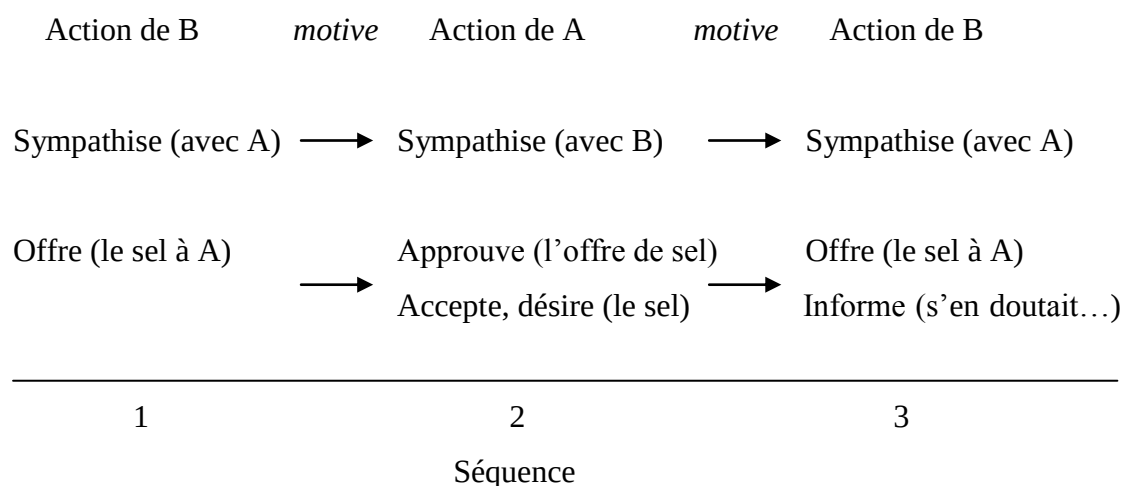
VI.6.2. La communication comme motivation intersubjective

La communication comme motivation est une forme intersubjective de la simple relation intrasubjective de motif à action. Cette motivation peut être qualifiée d'*influence* et son contenu est un *message*. Le message d'un émetteur est potentiellement un motif pour un récepteur : l'acte de parole de A motive celui de B, celui de B celui de A, et ainsi de suite.

D'une part, l'émission d'un message est une *action*, qui est nécessairement motivée ; une expression, qui est un comportement impulsé de l'émetteur, tel un geste, un regard ou une vocalisation, portant une information. Il est doublé d'une représentation symbolique quand la vocalisation est simultanément une énonciation de mots (ou quand il y a écriture). Le contenu représentationnel désigné ou énoncé par l'émetteur peut renseigner sur son motif.

D'autre part, le message est du point de vue de la réception un *motif*. Il acquiert alors une signification, qui ne se confond pas nécessairement avec celle que l'émetteur accorde à son message. Ce que le message signifie pour le récepteur peut d'ailleurs se rapporter variablement au comportement de l'émetteur, aux mots qu'il a dits en même temps ou à ces deux éléments combinés – tels qu'ils apparaissent dans la cognition du récepteur. Le message-motif contribue à faire agir le récepteur ; il est un élément de la chaîne causale.

Compte tenu des actes de parole de A et de B en fonction de leurs contenus représentatifs, nous pouvons identifier une motivation qui marche dans la scène de la bonne idée. Nous pouvons l'insérer comme suit dans la séquence :



La chaîne causale est formée par l'action de A qui motive l'action de B, et ainsi de suite. D'une seconde à l'autre, on observe qu'à la sympathie exprimée par B répond la sympathie exprimée par A, et ainsi de suite. A l'offre de sel par B répondent l'approbation, l'acceptation et le désir de A, à laquelle répond la continuité du geste de l'offre et l'information donnée par B. Aussi est-il important de tenir compte de la co-présence des interlocuteurs. Nous avons simplifié la séquence en présentant tour à tour A et B, alors qu'il faudrait, pour être plus exact, les représenter en parallèle pour mieux refléter la réalité. Les trois temps de la scène peuvent être vus comme se passant presque en même temps, comme ils se laissent déjà représenter dans une seule illustration.

Si cet échange entre A et B se déroule spontanément, alors il n'y a que peu de pensées et d'arrière-pensées comme motifs supplémentaires derrière les actes de parole de l'un et de l'autre. Si, par contre, tout est prémédité – par exemple si A s'est dit auparavant que, si B va lui offrir le sel, alors il va se montrer appréciatif et dire « Ah ! Ca c'est une bonne idée », comme s'il était dans l'émotion mais sans y être – alors cette planification fait partie du motif et retire sa volition d'une réaction immédiate au moyen d'une intention préalable. Il se peut aussi que rien ne soit planifié et que A soit motivé inconsciemment, comme nous avons vu à quel point même des signes subtils de l'environnement social peuvent motiver les gens inconsciemment.

Ce n'est finalement que dans la séquence, dans laquelle apparaissent les conséquences des actes de parole des uns et des autres, que nous pouvons rendre compte de ce qu'Austin appelle les *actes perlocutoires*, c'est-à-dire les *effets produits sur le récepteur*.⁸⁰¹ Cependant, nous n'allons pas appeler cet acte « perlocutoire ». D'une part, parce que ce n'est pas que par la locution que les interlocuteurs agissent les uns sur les autres : ils agissent d'abord par leurs mouvements expressifs, qui produisent ces locutions et illocutions. D'autre part, l'acte perlocutoire n'est plus l'acte en lui-même, mais l'effet qu'il produit, dans le meilleur des cas : son but.

Nous avons délibérément laissé de côté les buts qu'on peut viser avec les actes de langage tout au long de notre exposé, parce qu'ils les dépassent. Nous avons précisé que la volonté se définit par la tendance vers un but, par cette orientation, un but qui peut être défensif ou appétitif, selon l'aspiration. Mais atteindre le but est une autre histoire, qui ne dépend pas que de la volonté elle-même, mais aussi de la volonté des autres, surtout en situation de communication directe, et des circonstances en général. Ainsi nous n'avons pas défini un ordre par son exécution, ni une question par sa réponse, ni un déclaratif par l'existence de l'état de chose déclaré, mais par la *volonté* que les choses se passent ainsi. De plus, d'autres buts sont plus flous et quasi-indéfinissables théoriquement, comme par exemple quels actes de langage on utilise dans quels contextes pour convaincre, faire plaisir, énerver ou calmer. Les possibilités sont peut-être innombrables, comme on trouve toujours des situations curieuses, par exemple celles où on fait plaisir à quelqu'un en s'énervant ou celles où on attriste quelqu'un en se réjouissant, ou celles où on convainc sans le vouloir, et ainsi de suite. Les motifs, les buts et les effets produits peuvent être tellement variables d'une situation à l'autre, qu'il serait inapproprié de coller des buts particuliers à des actes de langage particuliers. C'est en observant les actes de parole dans l'interaction que nous pouvons identifier leurs buts variables, qui peuvent être imprévisibles a priori.

⁸⁰¹ Austin (1962)

Une chose par contre est d'emblée certaine : quand la volonté *atteint* son but, elle est *satisfaite*, et elle est aussi *satisfaite* quand elle *est atteinte* par ce qui est conforme à son but ou lui convient autrement. Les *expressifs appréciatifs* permettent de rendre compte qu'un but est atteint, vu qu'ils sont l'expression de vouloir bien ce qui arrive : la *satisfaction*. C'est aux expressifs appréciatifs que se mesure le plus nettement la satisfaction exprimée. Mais ce n'est que dans la motivation intersubjective de la communication que nous pouvons voir *quels* sont ces buts des actes de langage. De même, ce n'est que là que nous pouvons rendre compte des autres effets qu'ils produisent. Puis, une motivation peut changer d'une situation à l'autre et d'une personne à l'autre dans la même situation.

Quand B offre le sel à A et que A approuve ce geste, alors B a fait plaisir à A. Si A par contre préférerait le poivre au sel, alors B ne lui aurait pas fait plaisir. Il se trouve que A préfère le sel : c'est au moins ce qu'il montre. Si le but de B était de faire plaisir à A en lui offrant le sel, alors il a atteint son but. – C'est à ce niveau que le *volontariat de l'action* entre en jeu: si les effets produits par nos actes, dans ce cas par nos actes de parole, sont conformes ou non à ce que nous avons voulu atteindre. Par exemple si le but de B n'aurait pas été de faire plaisir à A en lui offrant le sel, mais de l'embêter – il aurait supposé que A préfère le poivre et aurait fait exprès de lui passer le sel à la place pour l'embêter – alors son acte de parole serait involontaire. Il aurait provoqué l'effet inverse de ce qu'il aurait cherché. Car A a au moins l'air d'apprécier de recevoir le sel. Puis il provoque à son tour l'appréciation de B, et ainsi de suite.

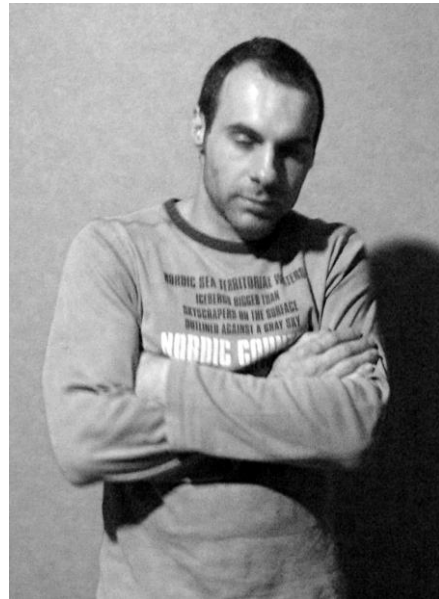
A partir de ce point, l'étude de la communication dépasse notre propos. C'est dès lors à l'éthologue et à l'analyste de la conversation de la poursuivre. Ils adopteront à nouveau une approche plus interactionniste pour ce faire ; mais, espérons-le, sans oublier les volontés propres des interactants. Le lecteur dispose maintenant d'éléments pour coder les mouvements expressifs et les énoncés en termes d'actes de langage et leurs combinaisons en termes d'actes de parole. Notre récapitulation avec la petite ouverture sur la motivation intersubjective est certes restée une esquisse, mais elle devrait permettre au lecteur de se constituer une grille d'analyse avec les paramètres évoqués pour aller sur le terrain.

Voici donc comment on peut rendre compte de la volonté dans la communication. Dans l'ordre nous avons vu : signes volitifs, actes de langage (degré de force d'activation, degré de force par dimensions, performatifs et contenus représentatifs, degré de force temporel), actes de parole, volonté communiquée et volonté de communiquer, actes de parole authentiques, simulés, dissimulés, motivation intersubjective, effets produits, buts, volontariat de l'action. Evidemment, on ne pourra pas toujours identifier tous les critères ; le but de l'observateur étant de remplir autant de cases que possible dans sa grille d'analyse.

Le terrain est partout : le lecteur peut lire la volonté dans le comportement des gens partout où il veut les observer et apprendre quelque chose sur eux : « Just as a birdwatcher watches birds, so a peopewatcher watches people. But he is a student of human behaviour, not a voyeur. To him, the way an elderly gentleman waves to a friend is quite as exciting as the way a young girl crosses her legs. He is a field observer of human actions, and his field is everywhere – at the bus-stop, the supermarket, the airport, the street corner, the dinner party and the football match.

Wherever people behave, there the peoplewatcher has something to learn – something about his fellow men and, ultimately, about himself. »⁸⁰²

Le lecteur s'est également entraîné à combiner des actes de langage corporels et verbaux de types et de degrés de force différents pour obtenir toutes sortes d'actes de parole. S'il veut maintenant non pas analyser, mais synthétiser, c'est-à-dire créer des situations de communication au moyen d'actes de parole, alors il peut se servir du modèle dimensionnel comme d'une combinatoire. S'il part d'une idée pour une scène, par exemple B veut faire plaisir à A en lui passant le sel, alors il peut parcourir le chemin que nous venons de tracer en sens inverse, pour aboutir de façon méthodique aux ingrédients qui permettent de la construire : les performatifs des actes de langage par types et dimensions de l'aspiration de la volonté, et les signes auxquels on les reconnaît. – Je vous remercie pour votre participation à cette excursion. Je ferme les bras et les yeux. La séance est fermée.



⁸⁰² Morris (2002 : xv). Traduction : De même qu'un observateur d'oiseaux observe les oiseaux, un observateur de gens observe les gens. Mais il est un étudiant du comportement humain, pas un voyeur. La façon dont un monsieur âgé fait signe à un ami est tout aussi excitante pour lui que la façon dont une jeune fille croise les jambes. Il est un observateur de terrain des actions humaines, et son terrain est partout – l'arrêt de bus, le supermarché, l'aéroport, le coin de la rue, un dîner, un match de football. Partout où des gens se comportent, l'observateur de gens a quelque chose à apprendre – quelque chose sur ses semblables et finalement sur lui-même.

CONCLUSION

« Es gibt allerdings Unaussprechliches. Dies zeigt sich, es ist das Mystische. »⁸⁰³

Ludwig Wittgenstein

Maintenant que la séance est fermée, nous nous regardons nous-mêmes et nous nous demandons : que nous apprend cette thèse sur nous-mêmes ?... Ce qui est visé à travers une thèse comme celle-ci, c'est toujours la connaissance de l'homme. J'ai toujours tendance à dire qu'une théorie ou une conceptualisation de sciences humaines doit au moins tenir une journée dans la vie pratique pour être un minimum crédible. Ce sont des aspects de la vie réelle qu'elle essaye de décrire et d'expliquer. C'est donc à cette vie réelle qu'elle devrait se laisser appliquer.

Je suppose que vous allez bientôt vous lever pour faire autre chose. Vous allez peut-être prendre l'air et voir du monde. Que se passe-t-il quand vous essayez d'intégrer le concept du langage de la volonté dans votre pensée quotidienne ? Quand vous essayez d'appliquer ses catégories d'actes de langage aux comportements que vous observez ? Est-ce qu'il vous faut faire un effort dans cet ajustement ou est-ce que cela ne marche pas du tout ? Ou alors, est-ce que cela se fait tout seul, comme dans une apperception synthétique, au point que vous voyez la volonté de vivre partout et les dominants, les soumis, les appréciatifs, etc. arriver à cent mètres ? – Il n'empêche que ce ne sont toujours que des connaissances partielles, aussi dans le meilleur des cas. Le meilleur que nous pouvons en tirer, je l'espère, c'est « reconnaître qu'on sait ce qu'on sait, et qu'on ne sait pas ce qu'on ne sait pas. »⁸⁰⁴

Il y a sûrement de nombreux aspects de ce travail, conceptuels, empiriques et autres, qui seraient à discuter, auxquels je ne pense pas ici. Pour conclure, je vais discuter des points suivants et essayer de tracer quelques perspectives en matière d'application et de poursuite de recherches : le statut du non-verbal dans l'étude de la communication, la théorie des actes de langage et le modèle dimensionnel, les émotions, la volonté comme concept unificateur, l'approche biologiste, et, à travers ces points, l'apport pluridisciplinaire de ce travail.

C'est un travail qui favorise l'interdisciplinarité, en articulant des points de vue théoriques issus de bords différents. Il permet de faire connaître, pour le dire de façon simplifiée, la pragmatique aux biologistes et la théorie de l'évolution aux philosophes du langage. Ce sont des théories généralement éloignées, qui n'ont à ma connaissance pas encore été réunies à ce point. Il me semble qu'il y ait donc de quoi alimenter les réflexions des uns et des autres.

⁸⁰³ Wittgenstein (1963 : 82). Traduction : Il y a toutefois de l'ineffable. Ceci se *montre*, c'est le mystique.

⁸⁰⁴ Confucius (1987 : 15)

La thèse rassemble également de nombreuses recherches empiriques de disciplines différentes. D'un point de vue inter- ou pluridisciplinaire, il peut y avoir un intérêt de synthèse et de revue de littérature, mais, comme je l'ai déjà dit, le but n'était pas de faire des revues complètes. La thèse ne présente d'ailleurs pas tous les courants de recherche qui sont derrière les résultats présentés, et le lecteur est dans ces cas amené à les deviner. C'est la conséquence d'un travail théorique qui est d'emblée pluridisciplinaire, dans lequel l'auteur essaye de développer sa pensée, tout en renvoyant le lecteur à la bibliographie pour mieux connaître celle des autres et les recherches empiriques auxquelles il se réfère. Elles sont référées pour cela. Le recensement de nombreuses références empiriques peut toutefois servir de piste pour faire des synthèses, mais l'intérêt est d'abord de montrer les convergences de résultats obtenus dans des disciplines différentes avec des méthodes différentes.

Au niveau théorique, la thèse apporte à la pragmatique et à l'étude de la communication un statut au non-verbal. On sait que le non-verbal est généralement mal défini, que ce soit au niveau des observables à prendre en compte ou au niveau de leur signification et de leur classement. Par rapport au verbal, si le non-verbal ne se trouve pas juste en marge, il n'est généralement pas systématiquement intégré. La thèse du langage de la volonté, qui part du non-verbal, plus précisément de l'expression corporelle, a l'avantage de lui donner un statut et une structure systématique, ceci en rapport avec le langage verbal. En regroupant les signes corporels en termes d'actes de langage, elle permet de les rendre opérationnels, en lien avec les actes de langage verbaux, par types et par dimensions volitives.

Le concept du langage de la volonté met l'accent sur l'expression corporelle, ce non-verbal qui est son point de départ. Le but n'était pourtant pas de parler de tout ce qui est non-verbal, comme par exemple les vêtements, le maquillage ou la distance interpersonnelle. On peut évidemment concevoir aussi un langage de la volonté dans la manière de se vêtir. J'ai préféré aller directement vers ce qui est derrière, vers l'émetteur lui-même, pour parler de sa volonté : les aspects corporels de la communication sont mis en avant dans leur nudité, pourrait-on dire. Cela a impliqué que je parle plus de ces choses que d'autres, mais contrairement à ce qu'on pourrait éventuellement croire, ce n'est pas pour dire qu'il n'y aurait presque rien d'autre. Ce n'est pas pour « nier » tous les aspects cognitifs ou socio-culturels de la communication. Ceux-ci sont par ailleurs davantage étudiés ; il ne manque pas de modèles pour en rendre compte. J'ai essayé de contribuer à rattraper le retard en ce qui concerne l'expression corporelle. – Si on veut étudier les choses dans leur ensemble, il faut les considérer dans leur ensemble et combiner les modèles.

Donner un statut à l'expression corporelle, dans un modèle qui se veut descriptif, comme le concept du langage de la volonté, c'est essayer d'en aiguïser la perception, de mieux la comprendre, de la rendre explicite et de la structurer. Ce n'est pas comme donner un statut supérieur à quelqu'un, qui aura dès lors plus de choses à dire et une place plus importante dans la société. C'est important de préciser ces choses, parce qu'il y a un risque de confusion. L'expression corporelle a l'importance variable qu'elle a. Nous communiquons à la fois verbalement et non-verbalement. Le statut que donne mon concept à l'expression corporelle, ce n'est pas pour changer la relative importance d'un canal ou d'un autre dans nos communications réelles, ce n'est pas pour prescrire des choses aux gens, mais c'est pour mieux comprendre cette

expression corporelle, telle qu'elle existe, avec ou sans parole, et ce qu'elle veut dire. C'est le statut de cette compréhension qu'on vise à élever.

La thèse revitalise la théorie des actes de langage en lui donnant corps. Elle redéfinit ce qu'est un acte de parole : elle lui rend en théorie l'expression corporelle de laquelle il est fait en pratique. Ce qu'Austin et Searle n'ont pas pris en compte, l'expressif, le corps, permet finalement de donner plus d'importance à leur théorie une fois qu'on le prend en compte. On remarque que toutes les unités langagières que nous avons considérées sont des actes de langage, corporels, verbaux. Il n'y a pas besoin d'autres unités pour étudier le comportement des interlocuteurs : toute action langagière se laisse traduire en performatifs qui s'appliquent à des contenus représentatifs, c'est-à-dire en *actes de langage*.

La théorie linguistique des actes de langage est *restreinte* : elle se limite aux actes de langage verbaux et intentionnels. La théorie des actes de langage proposée dans le concept du langage de la volonté, qu'on peut appeler incarnée, est *généralisée* : elle s'applique à tout comportement qui se communique. Peut-être que des pragmaticiens ont trouvé inhabituelle au premier abord la notion d'acte de langage involontaire que j'ai introduite, en précisant que de nombreux actes de langage corporels qui ne sont pas faits exprès pour communiquer peuvent être involontaires – tout en restant des actes de langage. Mais c'est précisément par cette astuce que nous pouvons envisager de façon pragmatique tous les comportements qui se communiquent. Une pragmatique limitée à l'étude de la communication intentionnelle oublie quelque chose quand elle va sur le terrain. Par contre, en codant tous les comportements en actes de langage, potentiellement volontaires, comme tous les comportements peuvent être utilisés pour communiquer, nous sommes mieux équipés pour les embrasser dans leur complexité. Nous pouvons d'emblée mieux rendre compte des volontés qui se communiquent à travers eux, ceci en leur assignant la modalité avec ou sans volonté *de* communiquer. Ils peuvent d'ailleurs être involontaires dans un cas comme dans l'autre quant à leurs conséquences.

Le modèle dimensionnel des émotions et des actes de langage par dimensions d'appréciation-soumission et de domination-soumission est le résultat principal de la conceptualisation. Sans prétendre à l'exhaustivité non plus, il constitue pourtant une sorte de catalogue, en synthétisant de nombreux résultats empiriques d'expressions émotionnelles issues de plusieurs recherches, dont de nombreux universaux, et des descriptions assez détaillées, tout en les articulant dans cette structure dimensionnelle. Il peut fournir aux chercheurs du domaine de la psychologie des émotions une vue d'ensemble d'un grand nombre de ces expressions dans une structure qui a déjà fait ses preuves. Il leur permet de les appréhender en termes d'actes de langage, ce qui pousse plus loin la conception motivationnelle des émotions qui est déjà courante. Peut-être que cela donne aussi des idées à l'éthologie, pas seulement humaine, mais aussi pour étudier la communication animale en termes d'actes de langage.

Placé dans la philosophie du langage et la pragmatique, un modèle dimensionnel des actes de langage corporels et verbaux comme celui-ci permet de mettre de l'ordre au niveau théorique dans ce qui est communément le grand flou de la pragmatique, à savoir : la manière de dire les choses, la prosodie, les émotions, la catégorisation des expressions non-verbales et des combinaisons verbales et non-verbales. Le modèle sert de grille de lecture : la constitution ou l'augmentation d'une méthode d'analyse

de la conversation dans ses aspects à la fois corporels et verbaux devient à partir de lui possible. Savoir quand un énoncé comme « Fermez la porte » est un ordre, une prière ou une imploration n'est plus tant un mystère maintenant. Au moins suivant les grandes lignes, le modèle dimensionnel permet de recenser de façon structurée les différentes manières de dire les choses et de fournir les signes auxquels on les reconnaît.

Ce modèle peut être considéré comme une matrice à partir de laquelle sont fabriqués les actes de parole comme des compositions d'actes de langage corporels et verbaux, suivant les principes de spécification, renforcement, complémentarité, contradiction et duplication. Il permet d'étudier systématiquement les aspects corporels et verbaux de la parole en raison de sa traduction de l'expression corporelle en entités discrètes et de la structuration des différents degrés de force des actes de langage qu'il propose.

Le modèle dimensionnel est général et ne se limite pas à une discipline ou à un domaine. Donnant des expressions et des illocutions et les signes auxquels on les reconnaît, il peut déjà être utilisé dans toute activité diagnostique : psychologie clinique, psychologie de la personnalité, psychologie de l'évaluation, ressources humaines, etc. En ce qu'il interprète les expressions et illocutions par dimensions dans une dynamique volitive cohérente, il permet d'identifier immédiatement leur rapport à la volonté, si l'individu veut ou ne veut pas, et de voir vers où il se dirige : dans la dépréciation il est insatisfait et veut aller mieux ; dans l'appréciation il est satisfait ou en veut davantage, etc. Nous comprenons en général implicitement ces choses quand elles se présentent : le modèle dimensionnel en donne une structure explicite.

La littérature scientifique démontre la pertinence des dimensions de domination-soumission et d'appréciation-dépréciation pour classer émotions, attitudes, traits interpersonnels, comportements. J'ai étendu le modèle aux actes de langage et je les ai classés selon leur signification sur les dimensions. Pour affiner le modèle, il serait utile de le tester comme ont été testés les modèles desquels il s'inspire, pour voir dans quelle mesure on le retrouve. On peut par exemple demander à des sujets de différentes cultures de classer des verbes performatifs par dimensions, et aussi à nouveau les expressions émotionnelles, vu qu'elles sont plus nombreuses dans mon modèle que par exemple dans celui de Myllyniemi. J'ai d'ailleurs classé différemment certaines expressions que Myllyniemi, Wiggins ou encore Leary. Je me suis surtout référé à des données empiriques, mais il reste toujours une part d'arbitraire dans ce genre de taxinomies. Le classement des verbes performatifs peut aussi être discuté par les philosophes du langage, afin de faire ressortir davantage de précisions, par exemple en quelle mesure s'excuser serait plutôt du côté appréciatif ou dépréciatif de la soumission ou quand est-ce que se plaindre est plutôt dépréciatif-soumis que simplement dépréciatif.

Le concept du langage de la volonté propose des catégories assez générales dans cette première formulation. Il est encore loin de pouvoir recenser toute la variabilité des expressions corporelles qui peuvent s'aligner le long des dimensions ou qui se présentent comme des mélanges subtils de plusieurs éléments de pôles différents, mais trop nuancés, trop subtils pour être clairement identifiés. On n'a qu'à regarder toute la variabilité de l'expression faciale : le modèle ne permet pas de définir toutes ces expressions et ne prétend pas pouvoir le faire. Les expressions émotionnelles sont celles que le modèle arrive le mieux à capter. Je n'ai d'ailleurs pas intégré des

expressions émotionnelles mixtes, comme par exemple apprécier sa peur ou sa tristesse, se réjouir du malheur d'autrui, compatir, et d'autres encore, qui sont pourtant encore faciles à décrire. Le principe de complémentarité permet déjà d'en obtenir une partie par combinaison. Le modèle peut être affiné et enrichi par davantage d'expressions et de performatifs. Il se peut aussi qu'il y ait des expressions qui ne se laissent définir par aucune de mes catégories, si elles ne sont pas justes trop subtiles pour être saisies.

Il y a une dimension supplémentaire que je n'ai finalement pas intégrée. C'est celle du flux du mouvement. C'est une dimension importante dans le modèle du mouvement de Laban. Il l'appelle le facteur flux. Il caractérise la fluidité d'un mouvement, s'il est plus ou moins contrôlé ou libre. Cette dimension ne se confond pas avec celle de l'activation ou excitation-inhibition (facteur poids dans le modèle de Laban). Elle semble être transversale. Peut-être que des expressions de n'importe quel pôle des autres dimensions peuvent varier suivant leur flux. Le modèle de Laban comprend encore d'autres dimensions du mouvement, liées à sa spatio-temporalité, comme la trajectoire (rectiligne ou onduleuse) et la vitesse (lente ou rapide).⁸⁰⁵ Il serait intéressant de les combiner avec les dimensions que nous avons dégagées ici.

Nous touchons ainsi à une autre limite du modèle, qui tient au type même de mon exposé : c'est un texte illustré. Car mon concept de langage de la volonté est assez simple ; il est facile de le faire comprendre à un non-initié quand on l'explique par la parole, en imitant les expressions des différentes dimensions, pour dire « Oui, je veux bien », « Non, je ne veux pas », etc. Une présentation vidéo permet de mieux illustrer les différents mouvements expressifs en combinaison avec les énoncés. Tout y est en même temps : vocalisations, postures, mimiques faciales, autres gestes et énoncés. Ici nous sommes restés confinés aux expressions statiques de la photographie, du dessin et du texte. Penser en termes de mouvement nous a peut-être permis de nous rapprocher un peu de la compréhension de toutes ces expressions dans leur dynamique multimodale réelle. Souvenons-nous aussi que le terme de langage de la volonté désigne à l'origine le langage émotionnel de la musique. C'est de la musique ! Mettez un clip, par exemple « Wild Child » du groupe WASP⁸⁰⁶, et savourez le langage de la volonté...

Il y a une limite à la compréhension systématique de la signification des entités non-verbales qui tient à la nature de celles-ci. Il reste toujours une part d'ineffable. On ne peut pas les rendre plus discrètes qu'elles ne le sont. Car elles sont par nature implicites et continues. Nous avons vu qu'en termes de types d'actes de langage corporels, leurs significations ne sont pas univoques : on peut hocher la tête pour approuver, affirmer, accepter, puis de nombreuses expressions émotionnelles peuvent être à la fois expressives, désirs et engagements. Remarquons qu'il en va un peu de même pour les énoncés, bien que chez ces derniers, étant d'emblée des entités discrètes et de plus explicites, le contexte permet de mieux désambiguïser les actes de langage qu'ils représentent.

La redondance dans la codification des expressions émotionnelles corporelles, par exemple coder les signes d'amour à la fois comme expressif, désir et engagement,

⁸⁰⁵ Laban (1994)

⁸⁰⁶ Clip vidéo. Heskil (2006)

permet pourtant de rendre compte de plusieurs aspects volitifs au moins potentiels d'une même expression. La nature ne les a probablement pas façonnées de sorte à véhiculer exclusivement tel ou tel type d'acte de langage. D'une part, il faut bien accepter qu'elles ne soient pas plus discrètes que cela, tant qu'on se veut descriptif. D'autre part, elles se laissent étudier davantage et il est peut-être possible de trouver des signes différentiels qui permettent de mieux savoir quand une même émotion est simplement expressive ou en plus désir ou engagement.

Le modèle incite de toute manière le pragmaticien à procéder par cas de figure. Pour savoir si un acte de parole est simple ou double, il vaut mieux envisager les deux cas de figure. Les exemples que nous avons vus sont évidemment pédagogiques ; en réalité on ne peut pas toujours trancher d'emblée. On ne sait pas toujours si un performatif corporel, par exemple dominant ou appréciatif, s'applique au récepteur ou à un autre contenu représentatif, éventuellement énoncé, ou aux deux. On procède donc par cas de figure ; l'avantage étant tout de même que le modèle donne les différents cas de figure.

Dans ce cadre, il serait intéressant de voir si on peut détailler davantage les manières dont l'expression corporelle transforme un énoncé dans l'acte de parole. Par exemple quand est-ce qu'un performatif corporel dominant exprime-t-il la volonté de dominer l'état de choses duquel on parle et quand est-ce que qu'il exprime la certitude par rapport à cet état de choses ? Il se peut que le premier cas soit davantage celui des informations qu'on donne en voulant dominer et le second celui des opinions, mais je ne saurais trancher ou préciser ces choses-là maintenant. Ces choses peuvent être mélangées et un performatif s'applique facilement à plusieurs contenus représentatifs. Je ne voulais pas trop systématiser ces choses pour ne pas risquer de faire un modèle trop figé, qui coïncerait injustement la flexibilité réelle de la parole.

C'est également pour ces raisons de flexibilité que je n'ai pas essayé de structurer davantage les degrés de force des actes de langage, ce à quoi on aurait pourtant pu s'attendre. Surtout le pragmaticien est familiarisé avec les « arbres illocutoires » ou tableaux sémantiques : on identifie la source d'une des forces – que nous voyons de plus bien identifiées ici (appréciative, dépréciative, etc.) – et on classe les performatifs suivant leur intensité.⁸⁰⁷ Sur une même branche dépréciative-dominante on aurait par exemple : blâmer plus fort qu'accuser plus fort que critiquer, ou sur une même branche appréciative : jubiler plus fort que se réjouir plus fort qu'approuver. Je ne me suis pas aventuré dans ces structures fines ici. Mais ce serait, je pense, la voie naturelle à suivre pour la poursuite de l'étude des degrés de force.

Le modèle dimensionnel se laisse d'ailleurs aussi appliquer aux seuls actes de langage verbaux, tels qu'ils sont habituellement étudiés en pragmatique linguistique. Il les enrichit de catégories jusque-là restées obscures. Dans ce cadre, il serait utile de recenser davantage de signes linguistiques auxquels on peut les reconnaître. Comme je me suis surtout focalisé sur l'expression corporelle, j'ai fourni moins d'exemples et de marqueurs discursifs pour identifier les actes de langage verbaux sur les dimensions horizontale et verticale. Néanmoins je pense avoir fait un début et il me semble qu'on peut aisément reprendre le fil ainsi lancé. Les signes iconiques, comme

⁸⁰⁷ Voir notamment les tableaux sémantiques de Vanderveken (1990).

on les trouve dans les langues gestuelles, sont également à rapprocher des signes linguistiques. Nous ne les avons pas pris en compte ici.

Le plus intéressant, me semble-t-il, c'est d'étudier la communication dans tous ces aspects, corporels et verbaux, dynamiques et représentationnels. Depuis mon approche pragmatique conative se laissent appréhender les aspects dynamiques, tels qu'exprimés par le corps et représentés par le verbe. Elle ne prétend pas rendre compte de ce qui se passe d'autre dans la communication. Elle ne traite pas des aspects cognitifs. Dans une approche pragmatique plus complète, on rajoutera déjà la pragmatique cognitive, qui permet de rendre compte des processus de connaissance et d'apprentissage dans l'interaction.

Ce qui importe aussi, c'est de placer ces grilles de lecture dans le contexte des conversations qu'on étudie. Les actes de parole sont à considérer à la lumière de leur contexte et des aspects socio-culturels qui déterminent également les échanges. J'ai juste donné quelques indications concernant cet aspect, qui serait à approfondir. Un acte de parole de domination par exemple, qui actualise la volonté de dominer, n'a pas la même signification quand un subordonné s'adresse ainsi à son supérieur qu'inversement. De même, un acte de parole appréciatif, fait par exemple du performatif se réjouir, n'a pas la même signification quand il surgit chez un émetteur qui salue ainsi un récepteur avec qui il s'est disputé la dernière fois que s'ils ne s'étaient pas disputés, et ainsi de suite.

En pragmatique il est également important d'étudier la logique de la conversation. Les catégories d'actes de langage du concept du langage de la volonté sont cohérentes et suffisamment élaborées pour recevoir une formalisation logique cohérente. Il existe des méthodes d'analyse très élaborées pour rendre compte des raisonnements des interlocuteurs à partir de leur interaction verbale, comme notamment la logique interlocutoire développée à Nancy.⁸⁰⁸ Il devrait de même être possible d'étudier la logique d'une conversation du point de vue dynamique, en partant de l'expression corporelle, ce qui revient à formaliser la dynamique de la communication. En ce qui concerne les expressions émotionnelles, ce serait une logique de la passion, qui pourrait compléter celle des raisonnements.

On peut aussi utiliser le modèle non pas pour analyser les conversations, mais pour les synthétiser, comme nous l'avons déjà suggéré. Vu qu'il recense déjà de nombreuses expressions et illocutions, on peut l'utiliser comme une combinatoire pour créer des actes de parole et, à partir d'eux, des situations de communication. Le peintre et l'illustrateur, le metteur en scène et l'acteur peuvent s'en servir comme d'un repère pratique dans la création méthodique de scènes de communication.

C'est surtout dans les arts dramatiques que l'expression corporelle entre davantage au premier plan. Si on prend le texte pour une scène donnée, le modèle fournit une vue synoptique structurée pour plusieurs façons de le mettre en action avec un vocabulaire cohérent et compréhensible, le tout inséré dans une dynamique volitive. Les performatifs deviennent les ingrédients des performances artistiques. Veut-on par exemple interpréter le texte en appréciatif, dominant ou soumis, ou en rajoutant du dépréciatif, qu'est-ce que cela change, etc. Le modèle donne non seulement les

⁸⁰⁸ Voir Trognon et Batt (2003)

grandes lignes de ces différentes forces expressives mais aussi un certain nombre de sous-catégories de performatifs avec leurs expressions caractéristiques. Du point de vue de la créativité, il peut pousser indirectement l'artiste à faire le lien avec d'autres expressions, non-recensées, peut-être plus idiosyncrasiques, de son répertoire. Le modèle pourrait avoir un rôle de structuration et de facilitation. Comme le disait Laban : essayer de mettre de l'ordre dans la pensée artistique. L'avantage est aussi que les expressions recensées par le modèle sont validées par de nombreuses recherches empiriques et apparaissent souvent comme étant universelles.

La thèse peut aussi être considérée comme un travail théorique sur les émotions, auxquelles j'ai donné la part royale. Une grande partie du langage de la volonté, c'est le langage des émotions. La thèse a l'avantage de lui donner une sémantique et une structure en actes de langage. C'est évidemment le concept de volonté de vivre, hérité de Schopenhauer, qui m'a permis de relier tout ce qui touche aux émotions et les émotions aux intentions dans un même cadre. Quand on consulte les ouvrages de synthèse sur les émotions, comme notamment le récent traité de Sander et Scherer, on voit que les émotions sont partout : elles impliquent l'organisme entier, sont importantes dans la vie sociale, privée et professionnelle, elles sont liées aux motivations, à la santé, etc.⁸⁰⁹

En considérant les émotions comme mouvements de la volonté de vivre du corps, on peut mieux comprendre leurs différents aspects dans leur ensemble. Ce concept permet d'interpréter ce qu'elles sont. Ma conception des émotions comme volitions pousse à bout celle des émotions comme tendances à l'action. Un concept général comme celui de volonté de vivre semble bien être la pièce manquante du puzzle, celle qui permet de relier et d'exprimer en un mot ce que sont les émotions et, plus loin, tout ce qui dynamise un organisme.

Par rapport aux émotions, la thèse se réfère à la théorie de James-Lange, telle qu'elle est aujourd'hui réactualisée entre autres par Craig et Damasio. Les preuves en faveur de cette hypothèse soutiennent le concept de volonté corporelle dans sa version la plus forte. Elles montrent que l'esprit est non seulement fondé sur le cerveau, mais sur le corps entier, que les sentiments sont des perceptions du corps, et que les réactions viscérales, actuelles ou simulées, participent directement à la prise de décision consciente. Dans ce cas, la volonté dans la conscience de soi tient au corps entier. Le point de vue le plus largement partagé actuellement ne va pas aussi loin et considère les sentiments des émotions comme étant surtout liés au cerveau. Dans ce cas, la volonté dans la conscience de soi tient davantage aux structures du cerveau volitif-émotionnel, ce qui est une version plus faible du concept de volonté corporelle en ce qui concerne la volonté dans la conscience de soi. Cela ne change pourtant pas l'essentiel : les différentes formes de notre volonté tiennent à des structures corporelles, dont nerveuses.

Ce concept général de volonté de Schopenhauer, qui définit l'être vivant et l'homme dans sa globalité, est un *concept unificateur*. – N'est-ce pas un tel qu'on cherche tant en sciences humaines ? Ne dit-on pas fréquemment en psychologie qu'on aurait besoin d'une théorie du sujet, une théorie générale, unifiée, avec un dénominateur commun ? En philosophie de l'action, ne dit-on pas qu'on aurait besoin d'une théorie

⁸⁰⁹ Sander et Scherer (2009)

générale de l'action ? Ne dit-on pas qu'on aurait besoin d'un cadre général pour étudier la communication ? – Sans répondre à toutes ces questions, le concept de volonté de vivre corporelle, tel que je l'ai réactualisé ici, y répond pourtant en partie. Ce n'est pas une vague suggestion ou juste quelques pistes : non, c'est un concept défini, c'est une réponse.

Mon exposé est une première reformulation de ce concept et une première version du langage de la volonté. Il est vrai que des aspects sont restés rudimentaires. Il n'était pas facile de structurer les réflexions et de relier les aperçus des différents aspects de la volonté dans un texte rédigé de façon cohérente. Il y a des choses qui sont restées aporétiques, des aspects conceptuels, des distinctions et des liens entre idées et arguments empiriques qui restent à être précisés. L'ensemble nécessiterait d'être formulé de façon plus synthétique. Il faudrait aussi regrouper encore davantage de recherches empiriques pour colorer les parties qui ne sont qu'esquissées.

Mais, outre ces imperfections, je pense avoir montré : l'aptitude de ce concept de volonté pour caractériser tout ce qui mobilise un corps vivant, de l'activité cellulaire aux émotions et aux intentions conscientes, la cohérence qui apparaît dans l'articulation des liens entre tous ces éléments qu'il permet de faire. Nous avons aussi l'avantage d'avoir vu ici ce concept de volonté *sans* le pessimisme de Schopenhauer. Nous pouvons mieux évaluer sa valeur explicative une fois qu'il est dépouillé d'une évaluation subjective de la vie qui fait peur à certains. L'avantage est aussi qu'on le voit ici rendu tout à fait compatible avec la théorie moderne de l'évolution.

La volonté de vivre, ne pourrait-elle pas être à la psychologie ce que la cellule est à la biologie, à savoir le dénominateur commun ? Car ce n'est qu'à partir d'un dénominateur commun que le terrain devient propice à la construction d'une théorie du sujet, si une telle devait être l'objectif. Un sujet à la fois volitif et cognitif. L'intérêt de la distinction schopenhauerienne du volitif et du cognitif est qu'elle va plus loin que cette classification triviale et simpliste des états mentaux en croyances, désirs et intentions. Cette dernière n'est que formelle, tandis que la conception schopenhauerienne non seulement parle du fond, mais plus encore, elle ne se limite pas aux états mentaux. Le volitif est tout ce qui dynamise l'organisme, que ce soit conscient ou non, y compris la vie mentale et la volonté de connaître, de laquelle résulte la cognition. C'est un concept qui intègre le corps et l'esprit. Il prend d'emblée en compte le sujet dans son fonctionnement d'ensemble.

Ce n'est qu'à partir d'un concept d'une telle portée qu'une théorie générale de l'action et de la motivation devient possible. Car il permet d'expliquer pourquoi nous agissons. Il permet de comprendre à quelles fins servent toutes nos régulations et évaluations cognitives et socio-cognitives, qu'on n'étudie souvent que dans leur forme, mais sans traiter du fond et sans les intégrer dans le fonctionnement d'ensemble de l'homme. Schopenhauer était quelqu'un de très lucide : il avait déjà bien compris toutes ces choses. Nous avons aussi les bases d'une théorie du sujet communicant. Car c'est le même sujet quand il communique. Le concept de langage de la volonté permet de classer son comportement à la fois corporel et verbal en actes de langage.

La conception de l'homme comme volonté de vivre incarnée se laisse utiliser dans n'importe quelle science humaine. Il resterait à recenser plus amplement et à classer

les besoins, les envies et les motivations. On peut aussi faire le lien avec d'autres questions, par exemple les origines du langage verbal et son développement, que ce soit à partir des gestes ou des vocalisations. Nous n'avons pas touché à cette question ici. Mais le fait que les actes de langage verbaux se laissent classer sur les mêmes dimensions que les émotions, les attitudes, etc., et apparaissent comme leurs prolongements, pourrait peut-être donner des idées à ceux qui étudient cette question.

J'ai montré qu'un concept à contenu biologique comme la volonté de vivre permet d'expliquer assez facilement et de façon cohérente le fonctionnement de l'homme. Ce qui est tout à fait logique. L'homme est à la fois corps et esprit. En articulant biologie et philosophie, les disciplines desquelles la psychologie est historiquement issue, on devrait pouvoir faire une théorie générale de l'homme. Et de même que l'homme avec son esprit se développe à partir de la cellule, de même il est logique que la connaissance de l'homme se laisse développer à partir de la biologie.

Ma conclusion épistémologique est la suivante : la biologie est le point de départ des connaissances en sciences humaines et le corps est le point de départ des objets d'étude de la psychologie. Curieusement, ces points de départ sont encore souvent les pièces manquantes. Est-ce pour cette raison qu'on ne voit que rarement apparaître des concepts unificateurs et des théories générales ? A l'heure où la psychologie, largement marquée par le cognitivisme, se trouve encore dans cette prise en compte trop timide des émotions dans la cognition, où les cognitivistes, socio-cognitivistes et autres mentalistes ne commencent qu'à se dire qu'« il y a peut-être aussi le corps », et où les philosophes de l'action et du langage ne regardent pas encore de près le corps et l'émotion, sommes-nous passés à la vitesse supérieure ici ?

Il a pourtant suffi de rassembler les pièces manquantes. Je pense que n'importe qui qui aurait réuni les recherches que j'ai réunies à la lumière d'un concept comme celui de volonté de vivre pourrait aboutir à des conceptions similaires et aux mêmes conclusions. Il me semble qu'on a tout simplement hésité de faire ces rapprochements et évité de les penser jusqu'au bout. Voyez par exemple ce qu'écrivait Petit à propos des liens entre biologie et philosophie, plus précisément entre neurosciences et philosophie de l'action : « la reconnaissance de la valeur anthropologique et ontologique de l'action n'est pas vraiment à l'ordre du jour de la philosophie contemporaine. Pour des raisons variées. Tantôt parce que cette philosophie, s'éloignant des sciences empiriques, s'est généralement détournée des concepts à contenu biologique ou psychophysiologique, tels que « l'effort » (Maine de Biran), « le vouloir » (Schopenhauer), « le mouvant » (Bergson) ou « le geste » (Merleau-Ponty), pour se replier, comme beaucoup de philosophes anglo-saxons, sur une analyse logico-grammaticale des énoncés du langage détachés de tout sujet parlant ; ou, comme la majorité des philosophes dits « continentaux », sur une interprétation historique des œuvres littéraires ou philosophiques sans lien avec une théorie de la nature humaine. »⁸¹⁰ Tous les ingrédients sont pourtant là. Il suffit de se tourner vers les sciences empiriques, vers la nature humaine et vers un concept à contenu biologique.

La raison épistémologique, sinon idéologique, pour laquelle ce genre de conceptualisation n'est pas monnaie courante, c'est parce qu'un point de vue

⁸¹⁰ Petit (Dir.) (1997 : 4)

biologiste est souvent qualifié péjorativement de réducteur et de déterministe. Cet argument n'est pourtant pas convaincant. Ce n'est déjà pas tout à fait juste de dire que ce serait un point de vue réducteur. Le corps n'est pas un objet réduit. Puis, le point de vue biologiste, au moins tel que je le conçois, ce n'est pas réduire toutes les connaissances de l'homme à la seule biologie. C'est un mouvement qui va dans l'autre sens : on étend les connaissances à partir de la biologie. Ceci veut dire qu'en étudiant les états mentaux en psychologie, la société en sociologie, etc., on n'oublie pas que l'être humain est tout le temps un corps vivant, qui respire, qui a tels besoins, qui a évolué, etc. Les structures sociales comme les institutions, qui peuvent des fois paraître tellement abstraites, ne sortent pas du néant : elles sont faites par des hommes qui veulent vivre et ces hommes sont faits de cellules. Il faut prendre en compte l'étoffe de laquelle les rêves sont faits.

D'autre part, l'approche biologiste est évidemment déterministe. Or, comme il est indéniable que nous sommes déterminés par notre corps, ce serait même contre-productif de ne pas prendre en compte une telle approche pour cette raison. Ne cherche-t-on pas les régularités dans le fonctionnement de l'homme ? Si on découvre qu'il est plus déterminé qu'on ne l'a cru ou souhaité, alors il en est ainsi, que cela plaise ou non.

Si cette nature humaine, garantie par le corps, qui nous détermine, n'est pas tout à fait prise en compte, notamment en psychologie sociale et en philosophie de l'action, c'est peut-être parce qu'on adopte des modèles prescriptifs plutôt que descriptifs. Un modèle prescriptif cherche à définir l'homme tel qu'on aimerait qu'il soit. Il ne faut pas oublier que les premiers sociologues et psychologues sociaux étaient souvent des gens qui voulaient changer l'homme et la société. On aboutit ainsi à du prescriptif. Ce n'est pourtant pas affiché clairement ; peut-être que ce n'est même pas conscient. Aujourd'hui on trouve des approches socio-constructivistes qui évitent de prendre en compte la nature humaine et le déterminisme corporel. Comme si c'était pour se convaincre de voir l'homme comme une table plus rase qu'il ne l'est. Comme si c'était pour le croire déjà changé en autre chose – alors que cette croyance ne change pas un seul millimètre d'ADN, même pas chez des environnementalistes.

Les notions de réalité et de vérité gommées ou esquivées, sous prétexte qu'on ne peut pas tout connaître, sont des bons indicateurs de ce genre de croyances. Le risque est de tomber de façon librement consentie d'une construction théorique illusoire à une autre, toutes supposées équivalentes, comme s'il n'y avait même pas de différence entre vérité et mensonge. Ou est-ce que cette tendance à la mode, signée « relativiste » pour dire « sans vérité », répond à un besoin de confort plutôt qu'à un besoin de connaître ? Comme si on se disait : comment définir l'homme *autrement*, de sorte à ce qu'il soit moins déterminé ? – mais *sans* se poser la question si une telle définition devait correspondre à quelque chose de réel ou de possible à partir du réel.

Ou est-ce qu'on croit qu'une meilleure définition de l'homme devrait être une définition de l'homme meilleur, à la place d'être l'expression d'une connaissance plus adéquate, donc une prescription librement consentie ? Mais, ceux qui veulent changer l'homme et la société, ceux qui étudient les sciences humaines pour cette raison, ne devraient-ils pas d'abord savoir d'où ils partent ? Voir l'homme d'emblée autrement qu'il est, c'est une illusion et c'est aussi de la naïveté. C'est le résultat d'un phénomène que j'appelle *la précipitation de la pensée du souhait*. Celle-ci est un élan

qu'on peut fréquemment observer dans les discussions et de façon abstraite dans les livres où sont abordés des sujets importants comme l'action de l'homme. C'est quelque chose de difficilement contrôlable. Qui sait se retenir ? Sentez la force irrésistible d'un mirage qui attire l'esprit en train de questionner, lui miroitant les réponses qu'il attend comme si elles étaient là, – en le faisant partir *tout de suite* du réel au peut-être possible un jour, en le faisant souhaiter que l'action de l'homme soit *tout de suite* plus consciente, plus rationnelle, plus libre, plus altruiste, plus puissante, etc. qu'elle ne l'est. Probablement *parce qu'elle ne l'est pas*.

C'est ironique qu'on peut ainsi souhaiter que l'homme soit plus rationnel, plus libre et plus tout ce qu'on veut qu'il ne l'est en réalité, tandis que la précipitation de cette même pensée du souhait, qui finit par rattraper la volonté de connaître, est émotionnelle et irrationnelle. C'est, je pense, l'exemple le plus exquis de ce vouloir aveugle qui s'infiltré même dans les aspirations les plus conscientes et les plus élaborées. Encore une volonté inconsciente de plus ! La pensée du souhait est déterminée par cette même volonté qui veut toujours plus : on veut que l'homme soit plus qu'il ne l'est. Mais quand l'engagement réel de cette volonté n'est pas possible, elle reste un désir non accompli. Ce désir se propage dans la pensée, remplace la connaissance et devient pensée du souhait. On s'y voyait déjà, comme on dit. On croit que c'est acquis, mais ce ne l'est pas ; la pensée s'envole, mais l'action ne la suit pas. C'est alors qu'on ne décrit plus : on prescrit – enfin, peut-être.

Tout au long de mon exposé, j'ai essayé de résister à cette pensée du souhait, cette tendance de la pensée qu'on ignore et sous-estime si facilement.⁸¹¹ Ceci pour cause. La pensée du souhait est naturelle – et automatique –, parce qu'elle est liée à l'espoir. Mais dans la tâche de connaissance, ce n'est pas le même espoir. Il ne faut pas se tromper de terrain. Ici, ce qu'on espère, c'est trouver une vérité – et non pas qu'elle soit autre, ce qu'on peut souhaiter par ailleurs. J'ai donc essayé de ramener les choses sur terre, là où on les trouve. Pas dans les nuages, pas de maisons de cartes, pas des bulles, pas des rectangles, mais des corps vivants ; pas juste des mots, mais des concepts et des choses, et ainsi de suite. – Ayant opté dès le départ pour un modèle *descriptif*, j'ai essayé d'être *réaliste*.

En réunissant tout ce qui nous détermine, tout cet inconscient corporel et tout ce qui est implicite – nature animale, processus cellulaires, schémas moteurs fixes, réflexes, imitations, automatismes, motivations inconscientes, instincts et émotions innées, et toujours des besoins et des envies – on aboutit à une conception cohérente. On découvre l'espace dans lequel s'insèrent nos traits plus flexibles, nos apprentissages et nos possibilités. Si, par contre, à chaque fois qu'on tombe sur un de ces automatismes, on court dans l'autre sens pour le fuir, et qu'en même temps on n'aboutit pas à une conception cohérente, ce n'est pas étonnant. Cela ne sert à rien de dire que ce serait la « complexité ». Car l'incohérence n'est pas la complexité : c'est plutôt la perplexité. Avant de croire qu'un point de vue biologiste serait trop simpliste, il faudrait peut-être regarder deux fois. Nous sommes bien plus déterminés que nous le croyons, non seulement par le corps, mais aussi par l'environnement. Il y a une maxime, de Goethe, je crois, qui dit que nul n'est plus esclave que celui qui se croit libre sans l'être. – Le

⁸¹¹ La lecture de Schopenhauer est d'ailleurs une bonne cure, parce que cet auteur non seulement était libre de cette pensée du souhait, mais de plus faisait carrément l'inverse en se montrant pessimiste, ce qui a en plus l'avantage de rééquilibrer les choses.

déterminisme est un poids à soulever de terre : il ne devient plus léger une fois qu'on s'y habitue. La connaissance de l'homme est à ce prix.

Puis voyez la chose formidable qu'est l'homme déterminé par sa volonté de vivre qui lui est garantie par son corps, esprit y compris. Que serait-il sans elle ? C'est finalement une conception qui facilite la prise en compte des propres ressources et de la force que chacun a en lui-même. La compréhension des liens étroits entre corps et esprit, entre santé physique et santé mentale, qu'on commence à redécouvrir et à connaître davantage aujourd'hui, est favorisée quand on ressent cette volonté qui respire dans chaque cellule du corps. Considérer de près la volonté de vivre du corps, c'est prendre conscience des capacités réelles qu'on peut en ressortir en envisageant les horizons de l'aspiration humaine.

BIBLIOGRAPHIE

Adler, A. 1995 (1966). *Menschenkenntnis*. Frankfurt am Main, Fischer Taschenbuch Verlag.

Andrieu, B. (Dir.) 2006. *Le dictionnaire du corps*. Paris, CNRS Editions.

Argyle, M. 1975. *Bodily communication*. London, Methuen & Co Ltd.

Aristote. 1967 (4^e siècle av. J. C.) *Ethique à Nicomaque*. Traduit par J. Tricot. Paris, Librairie Philosophique J. Vrin.

Aristote. 1993 (4^e siècle av. J. C.) *De l'âme*. Traduit par R. Bodéüs. Paris, Flammarion.

Aristote. 2006 (4^e siècle av. J. C.) *Rhétorique*. Traduction de C.-E. Ruelle revue par P. Vanhemelryck. Paris, Librairie Générale Française.

Armengaud, F. 1999. *La pragmatique*. Paris, PUF.

Assoun, P.-L. 2001. *Le regard et la voix. Leçons de psychanalyse*. Paris, Ed. Economica.

Aurobindo, S. 2005. *The Life Divine. Complete Works Vol. 21 and 22*. Pondicherry, Sri Aurobindo Ashram Publication Department.

Austin, J. L. 1962. *How To Do Things With Words*. Oxford University Press.

Austin, J. L. 1979. Performative Utterances. In : Urmson, J. O., Warnock, G. I. (Dirs.) *Philosophical Papers*. Oxford University Press. pp. 233-252.

Bachelard, G. 2006 (1934). *Le nouvel esprit scientifique*. Paris, PUF.

Bargh, J. A., Chartrand, T. L., 1999. The Unbearable Automaticity of Being. *American Psychologist*, 54, 7, pp. 462-479.

Bargh, J. A., Chen, M., Burrows, L. 1996. The Automaticity of Social Behavior. *Journal of Personality and Social Psychology*, 71, 2, pp. 230-244.

Bargh, J. A., Gollwitzer, P. M., Oettingen, G. 2010. Motivation. In : Fiske, S., Gilbert, D., Lindzey, G. (Dirs.) *Handbook of Social Psychology* (5th ed.) New York, Wiley. pp. 268-316.

Bargh, J. A., Gollwitzer, P. M., Lee-Chai, A., Barndollar, K., Trötschel, R. 2001. The Automated Will : Nonconscious Activation and Pursuit of Behavioral Goals. *Journal of Personality and Social Psychology*, 81, 6, pp. 1014-1027.

Bargh, J. A., Green, M., Fitzsimons, G. 2008. The Selfish Goal : Unintended Consequences of Intended Goal Pursuits. *Soc. Cogn.*, 26, 5, pp. 534-554.

Bargh, J. A., Morsella, E. 2008. The Unconscious Mind. *Perspectives on Psychological Science*, 3, 1, pp.73-79.

Bateson, G. 1980 (1972) (1). *Vers une écologie de l'esprit t. 1*. Traduit de l'américain par F. Drosso, L. Lot et E. Simion. Paris, Editions du Seuil.

Bateson, G. 1980 (1972) (2). *Vers une écologie de l'esprit t. 2*. Traduit de l'américain par F. Drosso, L. Lot et E. Simion. Paris, Editions du Seuil.

Bateson, G., Ruesch, J. 1988. *Communication et société*. Traduit de l'américain par G. Dupuis. Paris, Editions du Seuil.

Baudelaire, C. 1994. *Les fleurs du mal*. Paris, Librairie Générale Française.

Berne, E. 1964. *Games People Play. The Psychology of Human Relationships*. New York, Grove.

Berridge, K. C., Aldridge, J. W. 2008. Decision Utility, the Brain, and Pursuit of Hedonic Goals. *Soc. Cogn.*, 26, 5, pp. 621-646.

Berridge, K. C., Robinson, T. E. 2003. Parsing Reward. *Trends in Neurosciences*, 26, 9, pp. 507-513.

Berthoz, A. 2003. *La décision*. Paris, Odile Jacob.

Brettlock. 18 mars 2008. *Sharkman*. <http://www.youtube.com/watch?v=H3zBb-NJiog&feature=related>

Brown, P., Levinson, S. C. 2004 (1987). *Politeness. Some Universals in Language Use*. Cambridge University Press.

Bruner, J. 1987 (1983). *Comment les enfants apprennent à parler*. Traduit de l'américain par J. Piveteau et J. Chambert. Paris, Editions Retz.

Bühler, K. 1934. *Sprachtheorie. Die Darstellungsfunktion der Sprache*. Verlag von Gustav Fischer in Jena.

Buss, D. M. 1995. Evolutionary Psychology : A New Paradigm for Psychological Science. *Psychological Inquiry*, 6, 1, pp. 1-30.

Camaioni, L. 1997. The Emergence of Intentional Communication in Ontogeny, Phylogeny, and Pathology. *European Psychologist*, 2, 3, pp. 216-225.

Camras, L. A., Malatesta, C., Izard, C. E. 1991. The Development of Facial Expressions in Infancy. In : Feldman, R. S., Rimé, B. (Dirs.) *Fundamentals of Nonverbal Behavior*. Cambridge University Press.

Camras, L. A., Oster, H., Bakeman, R., Meng, Z., Ujie, T., Campos, J. J. 2007. Do Infants Show Distinct Negative Facial Expressions for Fear and Anger ?

Emotional Expression in 11-Month-Old European American, Chinese, and Japanese Infants. *Infancy*, 11, 2, pp. 131-155.

Camras, L. A., Oster, H., Campos, J., Campos, R., Ujie, T., Miyake, K., Wang, L., Meng, Z. 1998. Production of Emotional Facial Expressions in European American, Japanese, and Chinese Infants. *Developmental Psychology*, 34, 4, pp. 616-628.

Carré, P., Fenouillet, F. (Dir.) 2009. *Traité de psychologie de la motivation*. Paris, Dunod.

Chartrand, T. L., Bargh J. A. 1999. The Chameleon Effect : The Perception-Behavior Link and Social Interaction. *Journal of Personality and Social Psychology*, 76, 6, pp. 893-910.

Cheng, Y., Yang, C.-Y., Lin, C.-P., Lee, P.-L., Decety, J. 2008. The Perception of Pain in Others Suppresses Somatosensory Oscillations : A Magnetoencephalography Study. *NeuroImage*, 40, pp. 1833-1840.

ChocolatierRob. 15 mars 2010. *WW Interview with Monica Bellucci*. <http://www.youtube.com/watch?Wumb9eTt1dI>

Cialdini, R. 2007 (1984). *Influence. The Psychology of Persuasion*. New York, Collins Business.

Cicéron. 1960. *Brutus*. Traduit par J. Martha. Paris, Les Belles Lettres.

Cicéron. 1961. *De l'orateur. Livre troisième*. Traduit par E. Courbaud et H. Bornecque. Paris, Les Belles Lettres.

Cicéron. 1964. *L'orateur*. Traduit par A. Yon. Paris, Les Belles Lettres.

Cohen-Lévinas, D. 2006. *La voix au-delà du chant. Une fenêtre aux ombres*. Librairie Philosophique J. Vrin.

Colletta, J.-M., Tcherkassof, A. (Dir.) 2003. *Les émotions. Cognition, langage et développement*. Pierre Mardaga.

Condon, W. 1981. The Relation of Interactional Synchrony to Cognitive and Emotional Processes. In : Key, M. R. (Dir.) *The Relationship of Verbal and Nonverbal Communication*. The Hague, Mouton Publishers.

Confucius. 1987. *Entretiens*. Traduit du chinois, introduction et notes par P. Ryckmans. Editions Gallimard.

Cornut, G. 1983. *La voix*. Paris, PUF.

Cosnier, J. 1996. Les gestes du dialogue, la communication non verbale. *Psychologie de la motivation*, 21, 129, 138.

- Cosnier, J., Brossard, A.** (Dir.) 1984. *La communication non verbale*. Paris, Delachaux & Niestlé.
- Cosnier, J., Vaysse, J.** 1997. Sémiotique des gestes communicatifs. *Nouveaux actes sémiotiques*, 52, pp. 7-28.
- Costa, M. et al.** 2001. Social Presence, Embarrassment, and Nonverbal Behavior. *Journal of Nonverbal Behavior*, 25, 4.
- Custers, R., Aarts, H.** 2010. The Unconscious Will : How the Pursuit of Goals Operates Outside of Awareness. *Science*, 329, pp. 47-50.
- Dalgleish, T.** 2004. The Emotional Brain. *Nature Reviews Neuroscience*, 5, pp. 582-585.
- Damasio, A. R.** 1995. *L'erreur de Descartes. La raison des émotions*. Traduit de l'anglais par M. Blanc. Paris, Editions Odile Jacob.
- Damasio, A., R.** 2002. *Le sentiment même de soi. Corps, émotions, conscience*. Paris, Odile Jacob.
- Damasio, A. R.** 2003. *Looking for Spinoza. Joy, Sorrow and the Feeling Brain*. New York, Harcourt.
- Darwin, C.** 1965 (1872). *The Expression of the Emotions in Man and Animals*. The University of Chicago Press.
- Darwin, C.** 2004 (1859). *The Origin of Species*. Spark Educational Publishing.
- Dawkins, R.** 2003 (1976). *Le gène égoïste*. Traduit de l'anglais par L. Ovion. Paris, Odile Jacob.
- Decety, J., Michalska, K. J., Akitsuki, Y.** 2008. Who Caused the Pain ? An fMRI of Empathy and Intentionality in Children. *Neuropsychologia*, 46, pp. 2607-2614.
- Descartes, R.** 1951. *Discours de la méthode. Méditations*. Paris, Union Générale d'Editions.
- Desor, D.** 1999. *Le comportement social des animaux. De l'art de vivre ensemble chez les fourmis, les rats, les loups et les autres...* Grenoble, PUG.
- DePaulo, B. M. et al.** 2003. Cues to Deception. *Psychological Bulletin*, 129, 1, pp. 74-118.
- Dumont, J.-P.** 1969. *Les Sophistes. Fragments et témoignages*. Paris, PUF.
- Eibl-Eibesfeldt, I.** 1996 (1971). *Love and Hate. The Natural History of Behavior Patterns*. Traduit par G. Strachan. New York, Aldine de Gruyter.
- Eibl-Eibesfeldt, I.** 2007. *Human Ethology*. Aldine Transactions. 2007.

Ekman, P. 1999. Facial Expressions. In : Dalglish T., Power, M. (Dirs.) *Handbook of Cognition and Emotion*. New York, John Wiley & Sons Ltd.

Ekman, P. 1992. *Telling Lies. Clues to Deceit in the Marketplace, Politics, and Marriage*. New York-London, Norton & Company.

Ekman, P. 2003. *Emotions Revealed. Recognizing Faces and Feelings to Improve Social Life*. New York, Henry Holt and Company.

Ekman, P., Friesen, W. V. 1969. The Repertoire of Nonverbal Behavior : Categories, Origins, Usage, and Coding. *Semiotica*, 1, 1, pp. 49-98.

Ekman, P., Friesen, W. V. 1986. A New Pan-Cultural Facial Expression of Emotion. *Motivation and Emotion*, 10, 2, pp. 159-168.

Ekman, P., Friesen, W. V. 2003. *Unmasking the Face. A Guide to Recognizing Emotions from Facial Expressions*. Cambridge, Malor Books.

Ekman, P., Rosenberg, E. L. (Dirs.) 1997. *What the Face Reveals. Basic and Applied Studies of Spontaneous Expression Using the Facial Action Coding System (FACS)*. Oxford University Press.

Fónagy, I. 2001. *Languages Within Language. An Evolutive Approach*. John Benjamins Publishing.

Fónagy, I. 2003. Des fonctions de l'intonation : essai de synthèse. *Flambeau*, 29.

Freud, S. 1975. *Psychologie des Unbewussten. Studienausgabe Band III*. Frankfurt am Main, S. Fischer Verlag.

Freud, S. 1997. *Abriss der Psychoanalyse*. Frankfurt am Main, Fischer Taschenbuch Verlag.

Freud, S. 2006. *Die Verneinung (1925). La dénégation*. Traduit par J.-C. Capèle et D. Mercadier. <http://www.khristophoros.net/verneinung.html>

Frijda, N. 1986. *The Emotions*. Cambridge University Press.

Frith, C. 2002. Attention to Action and Awareness of Other Minds. *Consciousness and Cognition*, 11, pp. 481-487.

Fröhlich, D. 1997. *Dictionnaire de la psychologie*. La Pochothèque, Librairie Générale Française.

Gaffiot, F. 2001. *Le Gaffiot de poche. Dictionnaire Latin-Français*. Paris, Hachette.

Gallese, V. 2003. The Manifold Nature of Interpersonal Relations : The Quest for a Common Mechanism. *Philosophical Transactions of the Royal Society*, 358, pp. 517-528.

Girard, R. 1961. *Mensonge romantique et vérité romanesque*. Editions Bernard Grasset.

Givens, D. B. 2011 (2002). *The Nonverbal Dictionary of Gestures, Signs & Body Language Cues*. Spokane, Washington, Center for Nonverbal Studies Press.
<http://center-for-nonverbal-studies.org/6101.html>

Goethe, J. W. 1994. *Faust. Der Tragödie erster und zweiter Teil. Urfaust*. Herausgegeben und kommentiert von E. Trunz. Verlag C. H. Beck München.

Goffman, E. 1987. *Façons de parler*. Paris, Editions de Minuit.

Goffman, E., 1973. *La mise en scène de la vie quotidienne t. 1. La présentation de soi*. Traduit de l'anglais par A. Accardo. Paris, Editions Minuit.

Gonzaga, G. C., Keltner, D., Londahl, E. A., Smith, M. D. 2001. Love and the Commitment Problem in Romantic Relations and Friendship. *Journal of Personality and Social Psychology*, 81, 2, pp. 247-262.

Gonzaga, G. C., Turner, R. A., Keltner, D., Campos, B., Altemus, M. 2006. Romantic Love and Sexual Desire in Close Relationships. *Emotion*, 6, 2, pp. 163-179.

Goodall, J. 2000. *In the Shadow of Man*. Houghton Mifflin Harcourt.

Gottman, J. M., Levenson, R. W. 1992. Marital Processes Predictive of Later Dissolution Behavior, Physiology, and Health. *Journal of Personality and Social Psychology*, 63, 2, pp. 221-233.

Grice, H. P. 1975. Logic and Conversation. In : Cole, P. et Morgan, J. L. (Dirs.) *Syntax and Semantics. Vol 3 : Speech Acts*. New York, Academic Press. pp. 41-58.

Haggard, P. 2008. Human Volition: towards a Neuroscience of Will. *Nature Reviews. Neuroscience*, 9, pp. 934-946.

Hall, J. A., Coats, E. J., Smith LeBeau, L. 2005. Nonverbal Behavior and the Vertical Dimension of Social Relations : A Meta-Analysis. *Psychological Bulletin*, 131, 6, pp. 898-924.

Harlow, H. F. 1958. The Nature of Love. *American Psychologist*, 13, pp. 673-685.

Héraclite. 2004 (5^e siècle av. J. C.) *Fragments. Citations et témoignages*. Traduction par J.-F. Pradeau. Paris, Flammarion.

Hertenstein, M. J., Holmes, R., McCullough, M., Keltner, D. 2009. The Communication of Emotion via Touch. *Emotion*, 9, 4, pp. 566-573.

Heskil. 15 décembre 2006. W.A.S.P. – *Wild Child*. Clip vidéo.
<http://www.youtube.com/watch?v=TsoLb-E7oy8>

Hobbes, T. 1966 (1). *The English Works of Thomas Hobbes of Malmesbury: now first collected and edited by W. Molesworth. Vol. III.* Scientia Verlag Aalen.

Hobbes, T. 1966 (2). *The English Works of Thomas Hobbes of Malmesbury: now first collected and edited by W. Molesworth. Vol.IV.* Scientia Verlag Aalen.

Homère. 2005. *L'Odyssée.* Nov'Edit.

Husserl, E. 1950. *Cartesianische Meditationen und Pariser Vorträge.* Haag, Martinus Nijhoff.

Izard, C. E. 1977. *Human Emotions.* Springer.

Izard, C. E. 1994. Innate and Universal Facial Expressions : Evidence From Developmental and Cross-Cultural Research. *Psychological Bulletin*, 115, 2, pp. 288-299.

Jackson, P. L., Rainville, P., Decety, J. 2006. To What Extent Do We Share the Pain of Others? Insight from the Neural Bases of Empathy. *Pain*, 125, pp. 5-9.

James, W. 1884. What Is an Emotion ? *Mind*, 9, pp. 188-205.

James, W. 1952. *The Principles of Psychology.* Chicago, Encyclopedia Britannica.

Janssen, T. 2006. *La solution intérieure. Vers une nouvelle médecine du corps et de l'esprit.* Fayard.

Jeannière, A. 1996. *Les Présocratiques.* Paris, Éditions du Seuil.

Joule, R.-V., Beauvois, J.-L. 1987. *Petit traité de manipulation à l'usage des honnêtes gens.* Grenoble, PUG.

Kant, I. 1968. *Kants Werke. Band IV. Kritik der reinen Vernunft (1. Aufl. 1781). Prolegomena, Grundlegung zur Metaphysik der Sitten. Metaphysische Anfangsgründe der Naturwissenschaften.* Berlin, Walter de Gruyter.

Kantor, M. 2006. *The Psychopathy of Everyday Life. How Antisocial Personality Disorder Affects All of Us.* Prager.

Keltner, D., Buswell, B. N. 1996. Evidence for the Distinctness of Embarrassment, Shame, and Guilt: A Study of Recalled Antecedents and Facial Expressions of Emotion. *Cognition and Emotion*, 10, 2, pp. 155-171.

Keltner, D., Haidt, J. 1999. Social Functions of Emotions at Four Levels of Analysis. *Cognition and Emotion*, 13, 5, pp. 505-521.

Keltner, D., Haidt, J., Shiota, M. N. 2006. Social Functionalism and the Evolution of Emotions. In : Schaller, M., Kenrick, D., Simpson, J. (Dirs.) *Evolution and Social Psychology.* pp. 115-142.

- Keltner, D., Shiota, M. N.** 2003. New Displays and New Emotions: A Commentary on Rozin and Cohen. *Emotion*, 3, 1, pp. 86-91.
- Keltner, D., Young, R. C., Buswell, B. N.** 1997. Appeasement in Human Emotion, Social Practice, and Personality. *Aggressive Behavior*, 23, pp. 359-374.
- Kendon, A.** 1996. An Agenda for Gesture Studies. *Semiotic Review of Books*, 7, 3, pp. 8-12. <http://www.univie.ac.at/wissenschaftstheorie/srb/srb/gesture/html>
- Laban, R.** 1994. *La maîtrise du mouvement*. Traduit de l'anglais par J. Challet-Haas et M. Bastien. Actes Sud.
- Lafargue, G.** Mars 2009. Notre cerveau a le sens de l'effort. *La Recherche*, pp. 52-55.
- Lafargue, G., Paillard, J., Lamarre, Y., Sirigu, A.** 2003. Production and Perception of Grip Force without Proprioception : Is there a Sense of Effort in Deafferented Subjects ? *European Journal of Neuroscience*, 17, pp. 2741-2749.
- Laërce, D.** 1999. *Vies et doctrines des philosophes illustres*. Traduction française sous la direction de M.-O. Goulet-Lazé. Librairie Générale Française.
- Lakin, J. L., Jefferis, V. E., Cheng, C. M., Chartrand, T. L.** 2003. The Chameleon Effect as Social Glue: Evidence for the Evolutionary Significance of Nonconscious Mimicry. *Journal of Nonverbal Behavior*, 27, 3, pp. 145-162.
- Lane, R. D. et al.** 2009. The Rebirth of Neuroscience in Psychosomatic Medecine. Part II: Clinical Applications and Implications for Research. *Psychosomatic Medecine*, 71, pp. 135-151.
- Laver, J., Hutcheson, S.** (Dirs.) 1972. *Communication in Face to Face Interaction*. Penguin Books, Harmondsworth.
- Le Bon, G.** 1983 (1895). *Psychologie des foules*. Paris, PUF.
- LeDoux, J.** 1999. *The Emotional Brain. The Mysterious Underpinnings of Emotional Life*. London, Phoenix.
- Leroi-Gourhan, A.** 1964. *Le geste et la parole I. Technique et langage*. Paris, Editions Albin Michel.
- Levenson, R. W., Ekman, P., Friesen, W. V.** 1990. Voluntary Facial Action Generates Emotion-Specific Autonomic Nervous System Activity. *Psychophysiology*, 27, 4, pp. 363-384.
- Lewis, M., Haviland-Jones, J. M., Feldman Barret, L.** (Dirs.) 2010. *Handbook of Emotions*. New York, Guilford Press.
- Lewis, M. D., Todd, R. M.** 2005. Getting Emotional: A Neural Perspective on Emotion, Intention and Consciousness. *Journal of Consciousness Studies*, 12, 8-10, pp. 213-238.

Libet, B. 1999. Do We Have Free Will? *Journal of Consciousness Studies*, 6, 8-9, pp. 47-57

Libet, B., Gleason, C. A., Wright, E. W., Pearl, D. K. 1983. Time of Conscious Intention to Act in Relation to Onset of Cerebral Activity (Readiness-Potential). The Unconscious Initiation of a Freely Voluntary Act. *Brain*, 106, pp. 623-642.

Lorenz, K. 2002 (1963). *Das sogenannte Böse. Zur Naturgeschichte der Aggression*. München, Deutscher Taschenbuch Verlag.

Machiavel, N. 1987. *Le Prince et les premiers écrits politiques. Oeuvres complètes I*. Paris, Garnier.

MacLean, P. D. 1985. Evolutionary Psychiatry and the Triune Brain. *Psychological Medicine*, 15, pp. 219-221.

Maine de Biran. 1966. *L'effort*. Textes choisis et commentés par A. Drevet. Paris, PUF.

Marc Aurèle. 1992. *Pensées pour moi-même. Manuel d'Epictète*. Paris, Flammarion.

Maslow, A. H. 1943. A Theory of Human Motivation. *Psychological Review*, 50, pp. 370-396.

Mason, A. A. August 23, 1952. A Case of Congenital Ichthyosiform Erythrodermia of Brocq Treated by Hypnosis. *British Medical Journal*, pp. 422-423.

Maynard Smith, J. Szathmary, E. 2000. *The Origins of Life. From the Birth of Life to the Origin of Language*. Oxford University Press.

McNeill, D. 1985. So You Think Gestures Are Nonverbal ? *Psychological Review*, 92, 3, pp. 350-371

Meltzoff, A. N., Decety, J. 2003. What Imitation Tells Us about Social Cognition : a Rapprochement between Developmental Psychology and Cognitive Neuroscience. *Philosophical Transactions of the Royal Society*, 358, pp. 491-500.

Merleau-Ponty, M. 1945. *Phénoménologie de la perception*. Editions Gallimard.

Mignault, A., Chaudhuri, A. 2003. The Many Faces of a Neutral Face : Head Tilt and Perception of Dominance and Emotion. *Journal of Nonverbal Behavior*, 27, 2, pp. 111-132.

Moeschler, J., Auchlin, A. 2000. *Introduction à la linguistique contemporaine*. Paris, Armand Collin.

Monod, J. 1970. *Le hasard et la nécessité. Essai sur la philosophie naturelle de la biologie moderne*. Editions du Seuil.

Montagner, H. 1995 (1978). *L'enfant et la communication. Comment des gestes, des attitudes, des vocalisations deviennent des messages*. Paris, Editions Stock-Laurence Pernoud.

Montagner, H. 1988. *L'attachement, les débuts de la tendresse*. Paris, Odile Jacob.

Morris, D. 2002. *Peoplewatching. The Desmond Morris Guide to Body Language*. Vintage.

Naccache, L. 2009 (2006). *Le nouvel inconscient. Freud, le Christophe Colomb des neurosciences*. Paris, Odile Jacob.

Ngoc-Rao, N. 2001. *Maximes*. Marabout.

Niedenthal, P. 2007. Embodying Emotion. *Science*, 316, pp. 1002-1005.

Nietzsche, F. 2003 (1872). *Die Geburt der Tragödie*. Kapitel 16. <http://www.authorama.com/die-geburt-der-tragoedie-9.html>

Nietzsche, F. 1991 (1887). *Zur Genealogie der Moral. Eine Streitschrift*. Insel Verlag Frankfurt am Main und Leipzig.

Nietzsche, F. 1891. *Also sprach Zarathustra. Ein Buch für Alle und Keinen*. München, Goldmann Verlag.

Nietzsche, F. 1964. *Unzeitgemässe Betrachtungen. Gesammelte Werke 2*. München, Wilhelm Goldmann Verlag.

Nietzsche, F. 1994. *Jenseits von Gut und Böse und andere Schriften. Werke 3*. Köln, Köhnenmann Verlagsgesellschaft.

Oster, H. December 2003. Emotion in the Infant's Face. Insights from the Study of Infants with Facial Anomalies. In : *Annals of the New York Academy of Sciences. Volume 1000. Emotions Inside Out : 130 Years after Darwin's The Expression of the Emotions in Man and Animals*, pp. 197-204.

Otto Karl. 2009. *Du pessimisme au tragique nietzschéen*. Propos de Michel Onfray. http://www.dailymotion.com/video/xakg65_du-pessimisme-au-tragique-nietzsche_webcam

Pacherie, E. 2001. The Role of Emotions in the Explanation of Actions. <http://pacherie.free.fr/Emotions-ERP2002.pdf>

Panksepp, J. 2005. Affective Consciousness: Core Emotional Feelings in Animals and Humans, *Consciousness and Cognition*, 14, pp. 30-80.

Parménide. 1998 (6^e siècle av. J. C.) *Sur la nature ou sur l'étant. La langue de l'être ?* Traduit et commenté par B. Cassin. Paris, Éditions du Seuil.

- Parr, L. A., Cohen, M., Waal, F. B. M. De.** 2005. The Influence of Social Context on the Use of Blended and Graded Facial Displays in Chimpanzees. *International Journal of Primatology*, 26, pp. 73-103.
- Parr, L. A., Waller, B. M., Vick, S. J., Bard, K. A.** 2007. Classifying Chimpanzee Facial Expressions Using Muscle Action. *Emotion*, 7, 1, pp. 172-181.
- Parret, H.** 2002. *La voix et son temps*. Bruxelles, De Boeck & Larcier.
- Pascal, B.** 1986. *Pensées*. Grands Ecrivains.
- Petit, J.-L.** (Dir.) 1997. *Les neurosciences et la philosophie de l'action*. Paris, J. Vrin.
- Piaget, J. Inhelder, B.** 1998 (1966). *La psychologie de l'enfant*. Paris, PUF.
- Platon.** 1967. *Protagoras. Euthydème. Gorgias. Ménexène. Ménon. Cratyle*. Paris, GF Flammarion.
- Plutchik, R.** 2001. The Nature of Emotions. *American Scientist*, 89, pp. 344-350.
- Plutchik, R., Conte, H. R.** (Dirs.) 1998. *Circumplex Models of Personality and Emotion*. American Psychological Association.
- Poggi, I.** 2001. Towards the Alphabet and the Lexicon of Gesture, Gaze, and Touch. <http://host.uniroma3.it/docenti/poggi/cursitopdf/bouissac.pdf>
- Poggi, I.** 2002. Mind Markers. In : Rector, M., Poggi, I., Trigo, N. (Dirs.) *Gestures. Meaning and Use*. University Fernando Pessoa Press.
- Poggi, I., Cirella, F., Zollo, A., Agostini, A.** 2004. The Communicative Lexicon of Touch. Alphabet, Lexicon and Norms of Use. <http://springerlink.com/index/ANE0XMLEV26QPW89.pdf>
- Pollick, A., Waal, F. B. M. De.** 2007. Ape Gestures and the Origins of Language. *PNAS*, 104, 19, pp. 8184-8189.
- Preston, S. D., Waal, F. B. M. De.** 2002. The Communication of Emotions and the Possibility of Empathy in Animals. In : Post, S., Underwood, L. G., Schloss, J. P., Hurlburt, W. B. (Dirs.) *Altruism & Altruistic Love : Science, Philosophy, and Religion in Dialogue*. New York, Oxford University Press.
- Quintilien.** 1979. *Institution oratoire. Tome VI. Livres X et XI*. Traduit par J. Cousin. Paris, Les Belles Lettres.
- Reich, W.** 1989. *Charakteranalyse*. Köln, Kiepenheuer & Witsch.
- Ribot, T.** 1900. *Les maladies de la volonté*. Paris, Félix Alcan.
- Rizzolatti, G., Sinigaglia, C.** 2007. *Les neurones miroirs*. Traduit de l'italien par M. Raiola. Paris, Odile Jacob.

- Rochefoucauld.** 1977 (1678). *Maximes*. Paris, Garnier-Flammarion.
- Roulet, E.** 1978. Essai de classement syntaxique et sémantique de verbes potentiellement performatifs en français. *Cahiers de Linguistique*, 8, pp. 437-455.
- Rousseau, J.-J.** 1839. *Le contrat social ou Principes du droit politique*. Paris, P. Pourrat frères.
- Ruch, W., Ekman, P.** 2001. The Expressive Pattern of Laughter. In Kaszniak, A. W. (Dir.) *Emotion, Qualia, and Consciousness*. Tokyo, Word Scientific, pp. 426-443.
- Saint Augustin.** 1996. *Confessions. Livres VIII-XIII*. Bibliothèque Augustinienne, Œuvres de Saint Augustin.
- Sander, D., Scherer, K. R.** (Dirs.) 2009. *Traité de psychologie des émotions*. Paris, Dunod.
- Sartre, J.-P.** 1995 (1938). *Esquisse d'une théorie des émotions*. Hermann.
- Sartre, J.-P.** 1996. *L'existentialisme est un humanisme*. Editions Gallimard.
- Saussure, F. De.** 2005 (1916). *Cours de linguistique générale*. Paris, Editions Payot et Rivages.
- Schefflen, A. E., Schefflen, A.** 1972. *Body Language and Social Order. Communication as Behavioral Control*. Prentice-Hall.
- Scherer, K. R.** 1986. Vocal Affect Expression : A Review and a Model for Future Research. *Psychological Bulletin*, 99, 2, pp. 143-165.
- Scherer, K. R., Banse, R., Wallbott, H. G.** 2001. Emotion Inferences from Vocal Expression Correlate Across Languages and Cultures. *Journal of Cross-Cultural Psychology*, 32, 1, pp. 76-92.
- Scherer, K. R., Grandjean, D.** 2008. Facial Expressions Allow Inference of Both Emotions and their Components. *Cognition and Emotion*, 22, 5, pp. 789-801.
- Schopenhauer, A.** 1996 (1818). *Die Welt als Wille und Vorstellung. Erster Band*. Insel Verlag Frankfurt am Main und Leipzig.
- Schopenhauer, A.** 1986 (1844). *Die Welt als Wille und Vorstellung II. Sämtliche Werke. Band II*. Stuttgart/Frankfurt am Main, Suhrkamp Taschenbuch.
- Schopenhauer, A.** 1986. *Kleinere Schriften. Sämtliche Werke. Band III*. Stuttgart/Frankfurt am Main, Suhrkamp Taschenbuch.
- Schopenhauer, A.** 1965 (1851). *Parerga et Paralipomena II. Sämtliche Werke. Band V*. Darmstadt, Wissenschaftliche Buchgesellschaft.
- Schopenhauer, A.** 2004 (1851). *Aphorismen zur Lebensweisheit*. Stuttgart, Reclam.

- Schwartz, B., Tesser, A., Powell, E.** 1982. Dominance Cues in Nonverbal Behavior. *Social Psychology Quarterly*, 45, 2, pp. 114-120.
- Searle, J. R.** 1965. What Is a Speech Act ? In : Black, M. (Dir.) *Philosophy in America*. Cornell University Press.
- Searle, J. R.** 1979. *Expression and Meaning. Studies in the Theory of Speech Acts*. Cambridge University Press.
- Searle, J. R.** 1985. *L'intentionnalité. Essai de philosophie des états mentaux*. Traduit de l'américain par C. Pichevin. Paris, Editions de Minuit.
- Searle, J. R.** 2007. *Freedom and Neurobiology. Reflections on Free Will, Language, and Political Power*. New York, Columbia University Press.
- Searle, J. R., Vanderveken, D.** 1985. *Foundations of Illocutionary Logic*. Cambridge University Press.
- Seyfarth, R. M., Cheney, D. L., Marler, P.** 1980. Monkey Responses to Three Different Alarm Calls: Evidence of Predator Classification and Semantic Communication. *Science*, New Series, 210, 4471, pp. 801-803.
- Shiota, M. N., Campos, B., Keltner, D.** 2003. The Faces of Positive Emotion. Prototype Displays of Awe, Amusement, and Pride. *Annual New York Academy of Sciences*, 1000, pp. 296-299.
- Singer, T., Seymour, B., O'Doherty, J., Kaube, H., Dolan, R. J., Frith, C. D.** 2004. Empathy for Pain Involves the Affective but not Sensory Components of Pain, *Science*, 303, pp. 1157-1162.
- Soon, C. S., Brass, M., Heinze, H.-J., Haynes, J.-D.** 2008. Unconscious Determinants of Free Decisions in the Human Brain. *Nature Neuroscience*, 11, 5, pp. 543-545.
- Sperber, D., Wilson, D.** 1989. *La pertinence. Communication et cognition*. Traduit par A. Geschenfeld et D. Sperber. Paris, Editions Minuit.
- Spinoza, B.** 1999. *Ethique*. Présenté, traduit et commenté par B. Pautrat. Paris, Editions du Seuil.
- Spitz, R.** 1983 (1957). *Le non et le oui. La genèse de la communication humaine*. Paris, PUF.
- Spitz, R.** 1997 (1965). *De la naissance à la parole. La première année de la vie*. Paris, PUF.
- Stanislavski, C.** 1989. *An Actor Prepares*. Translated by E. Reynolds Hapgood. New York, Routledge.

Stanislavski, C. 1995. From Inner Impulses and Inner Action ; Creative Objectives (1916-20). In : Drain, R. (Dir.) *Twentieth Century Theatre. A Sourcebook*. Routledge.

Stern, D. 1989. *Le monde interpersonnel du nourrisson. Une perspective psychanalytique et développementale*. Traduit de l'américain par A. Lazartigues et D. Pérard. Paris, PUF.

Swami, V., Furnham, A. 2008. *The Psychology of Physical Attraction*. New York, Routledge.

Tarde, G. De. 1890. *Les lois de l'imitation : étude sociologique*. Paris, Félix Alcan.

Texwolf. 18.10.2007. *Bruce Lee : Opération dragon "la leçon"*. http://www.dailymotion.com/video/x38nlm_bruce-lee-operation-dragon-la-lecon_shortfilms

Tickle-Degen, L., Rosenthal, R. 1990. The Nature of Rapport and Its Nonverbal Correlates. *Psychological Inquiry*, 1, 4, pp. 285-293.

Tinbergen, N. 1966 (1953). *Social Behaviour in Animals, with Special Reference to Vertebrates*. London, Methuen.

Tomasello, M., Carpenter, M., Liszkowski, U. 2007. A New Look at Infant Pointing. *Child Development*, 78, 3, pp. 705-722.

Tracy, J. L., Matsumoto, D. 2008. The Spontaneous Expression of Pride and Shame. Evidence for Biologically Innate Nonverbal Displays. *PNAS*, 106, 33, pp. 11655-11660.

Tracy, J. L., Robins, R. W. 2007. The Prototypical Pride Expression : Development of a Nonverbal Behavior Coding System. *Emotion*, 7, 4, pp. 789-801.

Trognon, A., Batt, M. 2003. Comment représenter le passage de l'intersubjectif à l'intrasubjectif ? Essai de logique interlocutoire. *L'orientation scolaire et professionnelle*, 32, 3, pp. 399-436.

Trognon, A., Blanchet, A. 1994. *La psychologie des groupes*. Paris, Nathan.

Trognon, A., Ghiglione, R. 1993. *Où va la pragmatique? De la pragmatique à la psychologie sociale*. Grenoble, PUG.

Tucker, D. M., Derryberry, D., Luu, P. 2000. Anatomy and Physiology of Human Emotion. Vertical Integration of Brainstem, Limbic, and Cortical Systems. In : Borod, J. (Dir.) *Handbook of the Neuropsychology of Emotion*. New York, Oxford.

Vander, Sherman, Luciano. 2007. *Physiologie humaine. Les mécanismes de fonctionnement de l'organisme*. Traduit par J.-L. Pradel et M. Pradel. Paris, Editions Maloine.

- Vanderveken, D.** 1990. Semantic Analysis of English Performative Verbs. In : *Meaning and Speech Acts. Vol. I. Principles of Language Use*. Cambridge University Press. pp. 166-219. www.vanderveken.org
- Vanderveken, D.** 2006. Fondements de la logique des attitudes. *Manuscrito*, 29, 2. www.vanderveken.org
- Vernant, D.** 1998. Du dire au faire. Les niveaux d'analyse des phénomènes communicationnels. *Revue d'interaction homme-machine (RIHM)*, 1, 1, pp. 11-32. <http://webu2.upmf-grenoble.fr/SH/PersoPhilo/DenisVernant/articles.html>
- Vincent, J.-D.** 1986. *Biologie des passions*. Odile Jacob.
- Vinci, L. De.** 2003. *Traité de la peinture*. Textes traduits et commentés par A. Chastel. Paris, Calmann-Lévy.
- Vinci, L. De.** 2006. *Prophéties*. Gallimard.
- Voltaire.** 1983 (1748). *Candide ou l'optimisme, La princesse de Babylone et autres contes. t. I*. Librairie Générale Française.
- Waal, F. B. M. De.** 2005. A Century of Getting to Know the Chimpanzee. *Nature*, 437, pp. 56-59.
- Waal, F. B. M. De.** 2008. Putting the Altruism Back into Altruism: The Evolution of Empathy. *Annual Review of Psychology*, 59, pp. 279-300
- Wegner, D.** 2002. *The Illusion of Conscious Will*. Bradford Books, MIT Press.
- Wiggins, J. S.** 1979. A Psychological Taxonomy of Trait-Descriptive Terms : The Interpersonal Domain. *Journal of Personality and Social Psychology*, 37, 3, pp. 395-412.
- Wiggins, J. S.** 1991. Agency and Communion as Conceptual Coordinates for the Understanding and Measurement of Interpersonal Behavior. In : Grove, W. M., Cicchetti, D. (Dirs.) *Thinking Clearly about Psychology. Vol 2 : Personality and Psychopathology*. University of Minnesota Press.
- Wilson, D. S., Wilson, E. O.** 2007. Rethinking the Theoretical Foundations of Sociobiology. *The Quarterly Review of Biology*. 82, 4, pp. 327-348.
- Wilson, E. O.** 2000 (1975). *Sociobiology. The New Synthesis*. Harvard University Press.
- Winkielman, P., Berridge, K. C.** 2004. Unconscious Emotion. *Current Directions in Psychological Science*, 13, 3, pp. 120-123.
- Winkielman, P., Berridge, K. C., Wilbarger, J. L.** 2005. Unconscious Affective Reactions to Masked Happy Versus Angry Faces Influence Consumption Behavior

and Judgments of Value. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 31, 1, pp. 121-135.

Winkin, Y. (Dir.) 2000 (1981). *La nouvelle communication*. Paris, Éditions du Seuil.

Wittgenstein, L. 1963. *Schriften 1*. Frankfurt am Main, Suhrkamp Verlag.

Wood, R. 1996. Language as Will and Representation : Schopenhauer, Austin, and Musicality. *Comparative Literature*, 48, 4, pp. 302-325.